

AVHANDLINGENS TITTEL

Lojalitetsplikten ved avtale om oppføring av ny bolig og ved avtale om håndverkertjenester.

Entreprenørens lojalitetsplikt overfor forbruker ved avtaler om oppføring av ny eierbolig, og tjenesteyterens lojalitetsplikt overfor forbruker ved avtaler om håndverkertjenester.

Kandidatnummer: 370

Leveringsfrist: 2. desember

Til sammen 17743 ord

Innholdsfortegnelse

<u>1</u>	<u>Innledning</u>	<u>1</u>
1.1	Presentasjon av tema	1
1.1.1	Bakgrunnen for valg av tema	4
1.1.2	Avgrensning av oppgaven	5
1.1.3	Rettskildesituasjonen og kort om tvisteløsning	6
1.2	Oppgavens oppbygging	7
<u>2</u>	<u>Lojalitetsplikten</u>	<u>8</u>
2.1	Innledning	8
2.2	Byggeprosessen	8
2.2.1	Boligtyper	11
2.3	Kort om bustadoppføringslova og håndverkertjenesteloven	12
2.3.1	Bustadoppføringslova	12
2.3.2	Lovens anvendelsesområde	12
2.3.3	Entreprenørens ytelser	14
2.3.4	Mangler ved entreprenørens ytelser	16
2.3.5	Forbrukerens ytelser	17
2.4	Kort om håndverkertjenesteloven	19
2.4.1	Lovfestede lojalitetsplikter i hvtjl.	20

2.5	Hensyn	21
2.5.1	Hensyn og formål med lojalitetsplikten	21
2.6	Lojalitetsplikten innhold	23
2.6.1	Begrepet "fagmessig" utførelse	26
2.6.2	Krav til materialer	28
2.6.3	Vedlikehold	29
2.6.4	Veiledningsplikten	30
2.6.5	Mangelfull veiledning etter bustadoppføringslova	30
2.6.6	Entreprenørens plikt til fraråding	31
2.6.6.1	Om prosjektet overhodet er gjennomførbart	33
2.6.6.2	Spesialtilpasninger	33
2.6.7	Plikten til å fraråde og samråde etter håndverkertjenesteloven	34
2.6.8	Andre særskilte forpliktelser for den profesjonelle part	36
2.6.9	Fraskrivelse av ansvar ved utføring av tjenester	39
2.7	Forholdet mellom forbruker og konsulent.	40
<u>3</u>	<u>Lojalitetsplikten i praksis</u>	<u>42</u>
3.1	Innledning	42
3.2	Tiltak for å bedre forbrukernes vern	42
3.2.1	Byggekostnader	42
3.2.2	Konkrete tiltak	44
3.3	Energiltak som verner om forbrukeren	45
3.3.1	Eksempel fra praksis.	46
3.4	Miljømessige hensyn som verner om forbrukeren	47
3.5	Informasjon om forbrukernes rettigheter	50
<u>4</u>	<u>Harmonisering</u>	<u>51</u>

4.1	Innledning	51
4.2	Kunnskap om lojalitetsplikten og lovgivers tilsiktede virkninger	51
4.3	Tiltak	54
4.3.1	Ytterligere tiltak	55
4.4	Kommunikasjon og samarbeid	57
<u>5</u>	<u>Konklusjon</u>	<u>59</u>
5.1	Oppsummering	59
5.2	Kommentarer om eventuelle begrensninger i oppgaven	60
5.3	Implikasjoner fremover	60
<u>6</u>	<u>Litteraturliste</u>	<u>62</u>

1 Innledning

1.1 Presentasjon av tema

Temaet i oppgaven er den særlige lojalitetsplikten bustadoppføringslova og håndverkertjenesteloven pålegger den profesjonelle part overfor bestiller når denne er forbruker.

Bustadoppføringslova av 13. juni 1997 nr. 43 (heretter buofl.) med sine Byggblanketter 3425, 3426, 3427 og 3428, er det normale avtaleverket mellom en forbruker og en leverandør når det skal oppføres ny bolig.

Lov om håndverkertjenesteloven av 16. juni 1989 nr. 63 (heretter hvtjl.) gjelder for oppdrag om bestemte tjenester (reparasjoner, vedlikehold, installasjoner, ombygging m.m.) som yrkesutøvere(tjenesteytere) skal utføre i ervervsmessig virksomhet og hovedsakelig til personlig bruk for oppdragsgiverne (forbrukerne).

”I den alminnelige kontraktsrett har det utviklet seg et ulovfestet krav til lojalitet som ikke bare gjelder for ved stiftelsen av kontraktsforpliktelser, men så lenge de består.”¹

I buofl. og hvtjl. er lojalitetsplikten lovfestet og gitt et mer konkret innhold.

De mest aktuelle bestemmelsene er buofl. §§ 7, 8 og 13 (2) og hvtjl. §§ 5, 7 og 8.

Hovedtanken bak lojalitetsplikten er at de profesjonelle partene forventes å kjenne til hvilke rettsregler som regulerer deres næringsvirksomhet.

Dette kan man ikke i så stor grad forvente av en forbruker, og man har derfor utvidet de profesjonelle parters plikter. De får en ytterligere forpliktelse for å yte aktsom og lojal opptreden overfor forbrukeren pga. hans forutsatte svakere stilling. Lojalitetsplikten omtales gjerne som biforpliktelser i juridisk teori.

¹ Rt. 1988 s. 1078

Jeg benytter begrepet lojalitetsplikten som en samlebetegnelse på de profesjonelle parter utvidede plikt overfor forbruker. Denne kommer som et supplement til de mer tradisjonelle plikter, som gjerne følger direkte av den inngåtte avtale, dvs. pris, tidspunkt for ferdigstilling etc.

Buofl. ble vedtatt som følge av en ukultur i byggebransjen.

Man så tendenser til at byggherrer, dvs forbruker, gikk inn i byggeprosjekter med overslag som var urealistisk lave, at de profesjonelle entreprenører overtalte forbrukeren til å velge uhensiktsmessige eller uhensiktsmessig dyre løsninger, m.v. Før vedtagelsen av buofl. var byggsektoren den største sektoren i Forbrukerrådets klagesaksregister. Forbrukerrådet fremholdt at det i mange klagesaker innen denne sektoren viste seg vanskelig å nå frem med klager overfor entreprenør eller selger. En av hovedgrunnene til dette ble antatt for å være mangelfull lovregulering.²

Denne bakgrunnen gjør at forbrukeren i og med den nye loven har fått sterke rettigheter, og er en viktig nøkkel til å forstå lovgivningen.

Lovens intensjon var å styrke forbrukernes stilling ved inngåelse av denne type avtaler, og er en videreutvikling av arbeidet som er gjort for å styrke forbrukervernet som tidligere ble gjort ved for eksempel kjøpsloven, håndverkertjenesteloven og avhendingsloven.

Buofl. og hvtjl. er altså kontraktslover som hovedsakelig er ment å gi forbrukerne rettigheter. Hvor godt lovgivers tilsiktede virkninger oppfylles vil imidlertid i stor grad avhenge av hvor god kunnskap partene har om de rettigheter lovene gir dem.

"Kunnskap om en lov er en nødvendig – men ikke tilstrekkelig – forutsetning for at loven skal ha den tilsiktede virkning i en befolkningsgruppe³".

I denne oppgave er lovene aktuelle for de profesjonelle parter og forbrukerne, dvs. en stor og lite homogen gruppe.

² NOU 1992:9 s. 9

³ Mathisen, "Retten i samfunnet" Oslo 2001, s. 44

Statens Institutt for Forbruksforskning (SIFO) og Forbrukerombudet opplyser at det ikke er foretatt noen direkte undersøkelse som dreier seg om partenes kunnskap om våre aktuelle lover.

SIFO gjennomførte i 1998 en undersøkelse om hvilken kunnskap forbrukere og ansatte i en rekke bransjer hadde om reklamasjoner og garantibestemmelser. Hovedkonklusjonen var at store deler av forbrukerne blander sammen kjøpslovens reklamasjonsbestemmelser og frivillige garantiordninger. Undersøkelsen viste også at kunnskapen hos de næringsdrivende var dårlig. Dette gjaldt særlig for butikkselgerne.

Sammenligner man den enkelte håndverker, som er ansatt i en bedrift, med butikkselgerne, finner man likheter. Begge er i et ansettelsesforhold og danner sisteleddet i kjeden.

Butikkselgerne selger produktet til kunden, mens håndverkeren utfører selve arbeidet.

Undersøkelsen fra SIFO er ikke direkte relevant, men gir et bilde av kunnskapsnivået ved forbrukerlovers effektivitet, og har en viss overføringsverdi i vår sammenheng.

Jeg har selv foretatt en enkel rettssosiologisk undersøkelse med et lite utvalg av aktører, organisasjoner og tvistenemnder for å danne meg et bilde over hva disse mener om partenes kunnskap. Spørsmålene er stilt til aktører som arbeider med temaet i sin hverdag. Samtidig er de stilt til parter på forbrukersiden, de profesjonelle, organisasjoner og folk som avgjør tvister, dvs. et blandet utvalg som jeg anser representativt.

Spørsmålene er stilt per e-post og per telefon, og besvart på samme måte.

Undersøkelsen tilfredsstiller ikke helt ut de metodekriterier som er utpenslet i rettssosiologisk praksis. Rammene for en studentavhandling – herunder den begrensede tid – tillater ikke en så grundig undersøkelse som kunne vært ønskelig. Undersøkelsen kan følgelig ikke underbygge klare konklusjoner om hvordan den faktiske situasjonen er. Når jeg likevel har tatt med utdrag av besvarelsene, er det fordi jeg mener at de kan gi visse indikasjoner på hvilke kunnskaper lovsubjektene sitter inne med, og gi et nyttig tilskudd til drøftelsen.

1.1.1 Bakgrunnen for valg av tema

Oppføring av ny eierbolig er normalt den største investeringen en privatperson foretar seg i løpet av livet. Dessuten er bygging av boliger en vanskelig prosess, forbrukerne påtar seg et stort ansvar og har vanligvis lite kompetanse på området. Forbrukeren har ofte mer kunnskap om kjøp av for eksempel bil og båt enn kjøp av bolig, hvilket kan virke pussig tatt i betraktning hvor viktig avtale om kjøp av ny bolig er.

Normalt fokuserer forbruker ved kjøp av ny bolig på slikt som kvaliteten på fliser på bad og parkett på gulvet, dvs. det ytre. Forbrukere vet lite om viktige aspekter som boligens energibruk og bruk av materialer og teknologi for å forbedre innemiljøet.

I denne forbindelse er oppgaven både skrevet og ment å være forbrukervennlig, slik at den kan hjelpe forbrukere. Dessuten er fremstillingen vinklet praktisk mot partene og vil forhåpentlig ha interesse for mange.

Byggingen av boliger nådde rekordhøyder i 2004.

I Oslo har det ikke vært registrert høyere boligbygging siden denne registreringen begynte i 1967. Det er registrert igangsatt 29466 nye boliger i fjor.

Dette er det høyeste tallet som er registrert siden 1983.

Dette er en økning på 31% fra året før⁴.

”Boligbyggingen forventes å holde seg høy i 2006 og 2007, men vil bli noe lavere enn i 2005. Årsaken er primært metningstendenser for boliger med høy standard. Dessuten er det fremdeles tomtmangel nær sentrum i de store byene⁵”.

Disse tallene viser at lojalitetsplikten er meget aktuell og berører mange når det kommer til oppføring av ny eierbolig.

I denne sammenheng er det også naturlig å behandle lojalitetsplikten som følger av håndverkertjenesteloven. Forbrukere benytter seg ofte av håndverkertjenester, og mange kan utførelsesmessig likestilles med arbeid utført ved oppføring av ny eierbolig. Når det

⁴ Statistisk Sentralbyrå

⁵ Prognosesenteret AS

dreier seg om tjenester etter hvtjl. møter vi på ”tjenesteyteren” som er begrepet på den profesjonelle part. Denne blir også kalt håndverker i min oppgave.

Oppgaven viser hva lojalitetsplikten innebærer, dens hensyn og hvordan den fungerer i praksis. Jeg fokuserer på hvordan lojalitetsplikten faktisk fungerer, samt partenes kunnskap om den.

Som min rettssosiologiske undersøkelse nedenfor indikerer er partenes kunnskap om lojalitetsplikten veldig varierende. Min hensikt er å belyse lojalitetsplikten slik at de profesjonelle parter setter den mer på dagsorden, samt opplyse forbrukerne om deres rettigheter og plikter. Jeg har et ønske om å forenkle prosessen for de involverte parter og oppmuntre partene til bedre samarbeid.

Hovedvekten i oppgaven er på lojalitetsplikten ved oppføring av nye boliger.

1.1.2 Avgrensning av oppgaven

Jeg avgrenser mot behandling av tvistebehandling, pga fremstillingens lengde, men vil påpeke at tvistebehandling utenfor de alminnelige domstolene er meget aktuelt på områdene. Fordelen med denne type tvistebehandling (eks. ved Forbrukerrådet, Forbrukertvistutvalget og Boligtvistnemnda) er at de er prosessbesparende for de alm. domstoler, raskere og rimeligere. Det avgrenses mot inngående behandling av standardformularer som for eksempel Byggblankettene. Det avgrenses mot inngåelse av avtalene, og fokuseres på innholdet og oppfyllelsen av lojalitetsplikten. Av hensyn til fremstillingens lengde avgrenses det mot behandling av misligholdsbeføyelser, men disse vil likevel kort nevnes under pkt. redegjørelse buofl. Videre behandler jeg ikke spesifikt større prosjekt, som leilighetskompleks og utbyggingsavtaler.

1.1.3 Rettskildesituasjonen og kort om tvisteløsning

”Buofl. høyrer til gruppen av kontraktslover som gir en omfattande ”vegg til vegg – regulering” av avtalen, og som gjev mange utfyllende reglar der partane ikkje har avtala noko anna.”⁶

Det samme kan i stor grad sies å gjelde hvtjl. Begge lovene har bakgrunnsregler om tiden for oppfyllelsen og de har en bestemmelse om fastsetting av vederlaget om det ikke er avtalt. På mange områder kan man også avtale andre løsninger enn hva som følger av loven.

Avtalen er den sentrale rettskildefaktoren. Denne, uansett form, danner utgangspunktet for hvordan en eventuell konflikt skal løses.

Det benyttes i stor grad standardavtaler ved kjøp av tjenester og ved oppføring av ny eierbolig. Disse skal utformes slik at de harmoniserer med lovene. Uansett vil vilkår til ugunst for en forbrukeren kjennes ugyldige da lovene er preseptorisk til fordel for forbrukerne.

Prinsippene om lojalitetsplikten er nedfelt i lovene. Jeg ser ikke grunn til å gå nærmere inn på prinsippene for alminnelig lovtolkning, men vil peke på at rettsanvenderen på disse områdene ofte må forholde seg til bransjenormer som rettskilde.

For å for eksempel finne innholdet av ”fagmessig” utførelse ser man på bransjens oppfatning. Begrepet ”fagmessig” kan ses på som en slags rettslig standard som endrer seg med tiden. Her legger retten til grunn en norm utarbeidet av bransjen. Denne får stor rettskildemessig vekt. *Borgarting lagmannsrett uttaler følgende⁷; ”retten legger til grunn at Våtromsnormen må følges før et arbeid kan sies å være i samsvar med god håndverksmessig standard, noe Benestad etter avtalen hadde grunn til å forvente”.*

BNV er et verktøy for å planlegge og utføre et arbeid i våtrom, og er utviklet av bransjen selv ved Fagrådet for våtrom (FFV)⁸. Den retter seg både mot utførelsesmetode og bruk av materialer og utstyr.

⁶ Kåre Lilleholt, Avtale om ny bustad,

⁷ LB 2004 – 10723

⁸ www.ffv.no

Mange tvister på de aktuelle områdene avgjøres utenfor de alminnelige domstoler, som for eksempel ved Forbrukerrådet, Forbrukertvistutvalget og Boligtvistnemnda. Dette er prosessbesparende, rimeligere for partene og gir raskere avgjørelser. For partene er dette hensiktsmessig, men avgjørelsene har lavere rettskildemessig vekt enn en dom ved de alm. domstolene.

Selv om mange tvister avgjøres utenfor de alm. domstoler, henviser jeg hovedsaklig til dommer fra de alm. domstoler, av hensyn til dommenes vekt som rettskilde. Det finnes ikke mange dommer ang. temaet fra Høyesterett.

Dette kan ha sin bakgrunn i at mange tvister avgjøres utenfor de alm. domstoler at dette som regel fungerer tilfredsstillende.

1.2 Oppgavens oppbygging

Lojalitetsplikten angripes fra henholdsvis et teoretisk og et praktisk ståsted, og oppgaven er langt på vei en komparativ øvelse mellom jussen og de faktiske forhold. Dette gjøres for å vise pliktens innhold på best mulig måte, samt vurdere om lovens tilsiktede virkninger kan sies å oppfylles i praksis.

Oppgaven er grovt skissert tredelt.

Først presenteres jussen, dvs. en gjennomgang av lojalitetspliktens innhold og dens intensjon.

Deretter forsøker jeg å gjøre rede for hvordan lojalitetsplikten fungerer i praksis, herunder bla. en presentasjon av de tiltak som er gjort og som gjøres for å styrke forbrukernes stilling.

Avslutningsvis i oppgaven ser jeg på hva som *kan* gjøres, for å minske et eventuelt misforhold mellom lovens rettighetskatalog og forbrukernes rettigheter i praksis.

2 Lojalitetsplikten

2.1 Innledning

Lojalitetsplikten ligger etter buofl. og hvtjl. hos den profesjonelle part som juridisk person. Det er den profesjonelle parts ansvar å oppfylle de forpliktelsene som ligger i kontrakten. Ansvarer kan utløse krav om erstatning fra forbrukerens side hvis kontraktsbestemmelsene ikke overholdes. Dette ansvaret kan sammenlignes med det sk. profesjonsansvaret.

Lojalitetsplikten innebærer, kort fortalt, at de profesjonelle parter skal veilede, informere og samråde med forbrukeren. I tillegg skal de i visse tilfeller fraråde utførelse av arbeidet. *Lojalitetsplikta er viktigast i høve til konkrete val og avgjerder. Har forbrukaren sagt frå om eit allegiproblem, skal entreprenøren hjelpe til med å finne dei materialene som er best for forbrukaren, og ikkje dei entreprenøren har størst rabatt på.*⁹

Jeg behandler lojalitetspliktens innhold konkret nedenfor.

Den sentrale problemstillingen i denne oppgaven er forholdet mellom den profesjonelle part og forbrukeren. Forbrukeren ønsker en bolig tilpasset hans behov og økonomi, og entreprenøren har et ønske om å levere et bra produkt og tjene penger. Tjenesteyteren ønsker å levere en fullgod ytelse samt tjene penger. Forbrukeren ønsker en feilfri tjeneste. Lovgiver har sett det slik at partene ikke er likeverdige ved slike avtaler, og laget regler som sørger for å ta ekstra vare på forbruker.

Jeg rubriserer først kort innholdet av lojalitetsplikten, byggeprosessen, de ulike entrepriseformene og aktuelle boligtyper i Norge for å sette lojalitetsplikten i perspektiv. Oversikten har overføringsverdi til lojalitetsplikten i hvtjl.

2.2 Byggeprosessen

Med byggeprosessen mener jeg fra planleggingsfasen til boligen er ferdigstilt.

⁹ Lilleholt, Kåre. Avtale om ny bustad s. 40

Den generelle byggeprosessen i Norge er svært fragmentert, og bygging av boliger er intet unntak.” *Hver bidragsyter har ofte kun ansvar for sin del. Dette åpner for overlevering av ansvar leddene imellom og fraskrivelse av ansvar. Resultatet blir at det er vanskelig å plassere ansvaret for forsinkelser og mangler på rett sted*”¹⁰.

For en forbruker er det derfor avgjørende at lojalitetsplikten eksisterer og fungerer i praksis.

I byggeprosessen møter vi mange aktører og de viktigste i vår sammenheng er entreprenøren og forbrukeren. Jeg bruker til tider begrepet ”byggherre” om forbrukeren. Entreprenøren utfører et teknisk arbeid, normalt føre opp boligen, som et ledd i sin næringsvirksomhet i henhold til avtalen som er inngått med forbrukeren. Vi møter også entreprenører når det dreier seg om avtaler om håndverkertjenester, men da normalt med betegnelsen håndverker.

Som vi skal se nedenfor kan både entreprenøren og forbrukeren spille mange roller avhengig av type avtale og den sk. funksjonsfordelingen. Med begrepet funksjonsfordelingen mener man kort fortalt hvem som har ansvaret for hva ved oppfyllelse av avtalen.

I byggeprosessen involveres ofte konsulenter som er sakkyndige personer som gir veiledning i sitt fag. I vår oppgave for eksempel en arkitekt eller ingeniør.

Ved oppføring av bolig og ved større håndverkertjenester prosjekteres det. Begrepet stammer fra latin og betyr å planlegge. Ved bygging av bolig er dette samlebetegnelsen på utarbeidelse av grunnlaget for bygging av boligen. Dvs. forundersøkelser av grunnen, tegninger, beskrivelser osv.

De ”tradisjonelle” entrepriseavtalene bygger på at byggherren, dvs. forbrukeren, forestår prosjekteringen av bygget.

Dvs. byggherren, oftest ved hjelp av konsulenter, utarbeider tegninger og beskrivelser som entreprenøren har som grunnlag for sitt arbeid.

¹⁰ Initiativ for lavere kostnader i boligbygging, ECON Analyse

Fordelingen av oppgavene er viktig med hensyn til fordeling av risikoen ved prosjektet. Feil under oppføringen som skyldes svikt ved byggherrens prosjektering er ingen mangel fra entreprenørens side, såfremt entreprenøren burde oppdaget og meldt fra om feilkonstruksjonen.

Det er normalt ikke byggherren som prosjekterer i praksis.

I de såkalte ”gründer”- tilfellene, hvor forbrukeren kjøper både grunn og bolig, er det utbyggeren som forestår mesteparten av prosjekteringen.

Mange boliger føres opp som nøkkelferdige eller forbrukeren har kun en entreprenør å forholde seg til og denne tar seg av alt. I de sammensatte avtalene om tomt og oppføring pleier entreprenøren å fikse det meste. Da er det mye mindre forbrukeren må ta stilling til og ordne selv.

Når forbrukeren selv ønsker å delta aktivt i prosessen, er det som oftest mye som skal planlegges og utføres¹¹.

Hvor forbrukeren har tomt er det vanlig at forbrukeren gjør en avtale med en entreprenør om oppføring av en bolig av entreprenørens type, med de tilpasninger som skal gjøres på dette. Avtaler om typehus gjelder normalt oppføring av bolig over grunnmur, dvs at entreprenøren ikke har påtatt seg grunnarbeid eller oppføring av grunnmur.

Det finnes også mellomformer hvor byggherren engasjerer konsulenter til å utføre deler av prosjekteringen, og deretter overleverer dette materialet til entreprenøren som prosjekterer videre på dette materialet.

Ofte bidrar byggherren med egeninnsats ved oppføringen. Som for eksempel oppføring av grunnmur, legging av gulv og listverk og maling. Dette blir billigere for byggherren, men det er avgjørende at entreprenøren veileder slik at det ikke blir gjort feil. En mangel ved grunnmuren kan være katastrofal hvis det ikke er gjort skikkelig. Vi finner tilfeller hvor hele bygget har begynt å synke og medført store setningsskader. Det klassiske tilfellet er hvor entreprenøren oppdager at byggherren legger parkett i våtrom, hvilket entreprenøren må fraråde.

¹¹ Advokatfirmaet Cappelen-Krefting ”Oppføring av ny bolig”

Entreprenøren må ta høyde for at byggherren ikke er bevandret på området og veilede deretter.

Det enkleste og minst risikable for forbrukeren må være og samarbeide med en entreprenør eller annen byggekyndig som har ansvaret for hele eller det vesentligste av prosessen, hvilket er den mest benyttede formen i praksis.

Da har forbrukeren *en* part og forholde seg til, spesielt med tanke på hvem som har risikoen for hvilke deler av prosessen.

Hyrer forbrukeren selv inn mange ulike aktører, så som snekker, murer, flislegger, maler, gulvlegger, rørlegger etc., vil bildet bli mye mer uoversiktlig for forbrukeren, hans risiko blir større og den enkelte aktør vil enklere fraskrive seg sitt ansvar.

Samtidig er ikke sikkert at sistnevnte løsning vil bli billigere enn å leie inn en profesjonell part som har ansvaret for hele prosjektet. Alle aktørene ønsker selvsagt å tjene penger på sine leveranser, det være seg arbeidet eller materialer. Mange nye boliger prosjekteres og føres opp av en utbygger og legges ut for salg før de er ferdige.

Måten det gjøres på må baserer seg selvsagt på forbrukers egne forutsetninger og ønsker, men uansett måte avtalen om oppføring av ny bolig utformes, har de profesjonelle parter lojalitetsplikt overfor forbrukeren.

2.2.1 Boligtyper

Mesteparten av boligproduksjonen i Norge består av småhusbebyggelse – eneboliger og tomannsboliger. Delvis skjer dette ved at entreprenøren oppfører boliger for salg, og delvis ved at forbrukeren selv står som byggherre.

Det føres også opp mange blokker og leilighetskomplekser som en entreprenør/ utbygger står for. Spesielt i pressområder som Oslo er dette vanlig.

Typehusleverandørene leverer ulike boliger med ulik størrelse, arkitektonisk preg og planløsninger. Disse er ofte meget gjennomtenkte og fornuftige. Et slikt type hus kan være et godt alternativ ved bygging av et nytt hus. Et slikt hus vil som oftest også være billigere enn et arkitekttegnet hus. Det er selvsagt anledning til å gjøre visse modifikasjoner på slike

type hus, men valgfriheten er åpenbart mindre enn hvor man i samråd med en arkitekt skal tegne sitt eget hus.

Boliger under oppføring selges på mange måter. Salget foretas ofte av andre enn selve entreprenøren. Dette kan for eksempel være et eiendomsmeglerkontor, en bank eller andre mellommenn. Selve avtalen er normalt uansett mellom entreprenøren eller utbyggeren og forbrukeren. Dvs. buofl. gjelder fullt ut, og vernet forbrukeren har er like omfattende.

I praksis ser vi at forbrukeren som ønsker å delta aktivt i byggeprosessen trenger mer veiledning og omsorg enn en som kjøper en nøkkelferdig bolig.

2.3 Kort om bustadoppføringslova og håndverkertjenesteloven

I dette avsnittet gir jeg en oversikt over bustadoppføringslova og håndverkertjenesteloven, for å klarlegge litt av lovenes innhold. Oversikten er ikke utfyllende av hensyn til fremstillingens lengde.

2.3.1 Bustadoppføringslova

Buofl. trådte i kraft 1. juli 1998 og gjelder bare avtaler inngått etter dette tidspunkt. Før buofl. kom dominerte standardkontraktene.

Lovens intensjon var å styrke forbrukernes stilling ved inngåelse av denne type avtaler. Loven er preseptorisk til fordel for forbrukeren, og innebærer at det ikke kan gjøres gjeldende vilkår som er dårligere for forbrukeren enn det som følger av lovens ordlyd.

Her verner loven som sådan kraftig om forbrukeren allerede, og lojalitetsplikten kan anses som et supplement. Dersom en av partene krever det, skal avtalen settes opp skriftlig.

2.3.2 Lovens anvendelsesområde

Loven kommer til anvendelse i to situasjoner, jf. buofl. § 1:

a: oppføring av bolig til ”bustadføremål”, dvs. en ren entrepriselytelse,

b: avtale om rett til fast eiendom med ny ”eierbustad” når entreprenørens arbeid ikke ennå er ferdig.

De fleste entreprenører opererer med standardkontrakter. De mest aktuelle ved oppføring av ny bolig er Byggblankettene; 3425, 3426, 3427 og 3428. I kontraktsforhold som reguleres av buofl. vil det være en rekke forhold de involverte partene må avtale særskilt i den enkelte kontrakt. Formularene er utarbeidet med det formål at partene skal få på det rene hvilke forhold som må avtales og hvilke alternativer som finnes. Formularene er utformet med sikte på at partene skal avtalefeste alle forhold som er nødvendige for å få en fullstendig kontrakt¹².

For nærmere informasjon om Byggblankettene se; Boligprodusentenes Forening og Byggmesterforbundet ”Bustadoppføringslova” .

Buofl. grenser opp mot tidligere lover. Kjøpsloven (av 13. mai 1988) gjelder avtaler om levering av materialer og utstyr, men det er i loven uttrykkelig presisert at den ikke gjelder ”oppføring av bygning eller annet anlegg på fast eiendom”. Håndverkstjenesteloven (av 16. juni 1989) gjelder for arbeid på fast eiendom, men det er gjort unntak for ”nyoppføring av bygning for boformål, og annet arbeid som utføres umiddelbart som ledd i slik oppføring”. Avhendingsloven (av 3. juli 1997) omfatter kjøp av bolighus, men den omfatter ikke avtale eller del av avtale som gjelder oppføring av hus.

Buofl. gjelder avtale mellom yrkesutøver og en forbruker om oppføring av ny eierbolig. Skal den nye boligen benyttes til både boligformål og i næringsvirksomhet, må man se om boligformålet er det viktigste. I motivene er det sagt at man bør legge større vekt på verdien av delene av bygget enn selve arealet.¹³

Skal for eksempel en psykolog skaffe seg en bolig med et kontor til sitt virke i en av etasjene, må man vurdere om kontordelen er mer eller mindre verdt enn boligdelen.

¹² Boligprodusentenes Forening og Byggmesterforbundet ”Bustadoppføringslova” side 48

¹³ NOU 1992: 9 s. 58

Bygget må vurderes, og ikke hele eiendommen.

Loven gjelder ikke for leiebolig, borettslagsbolig eller aksjeleilighet, men den gjelder for sameier herunder eierseksjoner.

Bustadsoppføringslova omfatter ikke tilfelle der noen har utført arbeid på en bolig som en vennetjeneste. Slik er det også med byttearbeid og dugnadsinnsats.¹⁴

Mellom partene gjelder loven avtale om oppføring og/eller full ombygging av selveierbolig eller fritidsbolig uavhengig av om kontraktsformen er totalentreprise, delentreprise eller gjelder annet arbeid som utføres direkte som ledd i oppføring eller full ombygging.

For at arbeidet skal skje som ledd i oppføring av boligen, kreves det at arbeidet skjer i tidsmessig og funksjonell sammenheng med selve oppføringen av bygningen.

Utføres arbeid etter at boligen er regnet som oppført, omfattes det ikke enten det gjelder vedlikehold eller påkostning.

Loven gjelder også ved overføring av eiendomsrett/ festerett med ny selveierbolig, når arbeidet med boligen ikke er fullført på avtaletiden og den som overdrar eier/ festeretten står for oppføringen.

2.3.3 Entreprenørens ytelser

Lovens kapittel 2 regulerer entreprenørens ytelser.

Her finnes bestemmelser om utførelse og materialer, om endrings- og tilleggsarbeid, om tidsfrister og tilleggsfrister, om garantier og overtaking.

Det følger av buofl. § 8 1. ledd at entreprenøren har en særlig plikt til å si fra dersom han ut fra sin fagkunnskap ser at forbrukeren ikke er tjent med å få arbeidet utført etter avtalen.

Jeg kommer nærmere tilbake til dette.

I lovens § 12 finner vi bestemmelser om garanti for entreprenørens forpliktelser overfor forbrukeren. Reglene gjelder både for totalentreprenør og for delentreprenør.

¹⁴ NOU 1992: 9 s. 26. Ot.prp. nr. 21 (1996 – 97) s. 45 – 46.

Dersom garanti ikke blir stillet, kan forbrukeren tilbakeholde alt vederlag. Slik tilbakeholdelse gir ikke entreprenøren rett til renter eller til å stanse arbeidet. Entreprenøren har derfor en meget sterk oppfordring til å skaffe slik garanti.

Overtakelsesforretningen, som er sentral i avtaleforholdet, er omtalt i lovens §§ 14 og 15.

Denne overtakelsesforretningen har avgjørende virkning for flere forhold.

Den er avgjørende for risikoovergangen fra entreprenør til forbruker, reklamasjonsfristene begynner å løpe, og tidspunktet er avgjørende for mangelsvurderingen, eventuell dagmulkt stanser og entreprenøren får rett til sitt sluttvederlag om ikke annet er avtalt.

Overtakelsesforretning kan forlanges av begge parter med 7 dagers varsel når entreprenøren har meldt arbeidet ferdig. Jeg går ikke nærmere inn på dette her.

Ved forsinkelse fra entreprenørens side kan byggherren gjøre gjeldende fire ulike misligholdsbeføyelser. Byggherren kan kreve dagmulkt eller erstatning. Videre kan han heve avtalen, og han har også anledning til å holde tilbake vederlag.

Dagmulkt¹⁵ kan kreves når overtakelse ikke skjer til rett tid. Før vedtagelsen av buofl. var det svært ofte ikke avtalt tidspunkt for ferdigstillelse. Dette medførte at forbrukeren ikke kunne kreve dagmulkt. For å kreve dagmulkt er det ikke noe vilkår at det dokumenteres økonomisk tap. Loven angir hvilke satser for dagmulkt som minimum skal gjelde.

Dagmulkten løper inntil ytelsen er overtatt eller avtalen er hevet, dog ikke utover 100 dager.

Erstatning¹⁶ kan kreves for tap som overstiger dagmulkten hvis det fra entreprenørens side foreligger grov uaktsomhet eller han har handlet i strid med redelighet eller god tro. Likt med entreprenøren regnes de som entreprenøren svarer for. For perioder hvor det ikke løper dagmulkt kan byggherren kreve erstatning for tap som følge av at arbeid eller deler av arbeid ikke er fullført til rett tid. Det kan altså ikke kreves dagmulkt for at delfrister ikke overholdes, men i disse tilfeller foreligger det mulighet for å kreve erstatning som følge av tap som oppstår som en konsekvens av at hjemmelsoverføring ikke skjer til rett tid.

¹⁵ Se buofl. § 18

¹⁶ Se buofl. § 19

Det grunnleggende vilkår for å kunne kreve heving¹⁷ av avtalen er at det foreligger en vesentlig forsinkelse fra entreprenørens side. Hva som er vesentlig forsinkelse må avgjøres etter en konkret vurdering hvor det avgjørende er om forsinkelsen gir rimelig grunn til heving. Det er videre et vilkår for heving at forbrukeren har reklamert før overtakelse. Ved avtale om oppføring eller ombygging er virkningen at entreprenøren får vederlag for det som er utført. Dersom avtalen også innebærer overtakelse av grunn, faller partenes plikt til ytelser bort og det som er mottatt skal tilbakeleveres. Ved heving har byggherren dessuten rett til erstatning til dekning av nødvendige merkostnader som følge av at andre må fullføre oppdraget. Endelig kan byggherren kreve dekket andre påregnelige tap som følge av forsinkelsen. Dette kan altså bli en kostbar affære for entreprenøren. Retten til å holde tilbake vederlag¹⁸ er begrenset til den del av vederlaget som tilsvarer det krav byggherren har fått mot entreprenøren som følge av forsinkelsen.

2.3.4 Mangler ved entreprenørens ytelser

Det foreligger en mangel dersom ikke resultatet er i samsvar med avtalen eller lovens bestemmelser¹⁹. Dette gjelder såfremt mangelen skyldes forhold på forbrukerens side. I oppgavens sammenheng vil entreprenøren kunne bli møtt med misligholdsbeføyelser om han ikke overholder sin lojalitetsplikt overfor forbrukeren. Etter kodifiseringen av lojalitetsplikten er det enklere for forbrukeren å bli klar over sine rettigheter. Forbrukeren må reklamere overfor entreprenøren for å gjøre gjeldende mangelsinnsigelser. Reklamasjonsfristen er relativ og definert som innen rimelig tid etter at mangelen er oppdaget eller burde være oppdaget²⁰. Også ved mangler har byggherren flere forskjellige misligholdsbeføyelser som kan gjøres gjeldende. Således nevnes rett til å holde tilbake vederlag,²¹ rett til å kreve mangelen rettet²², kreve prisavslag²³, heving²⁴ eller kreve erstatning²⁵.

¹⁷ Se buofl. § 20

¹⁸ Se buofl. § 24

¹⁹ Se buofl. § 25

²⁰ Se buofl. § 30

I tilknytning til retting av mangel kan en også kreve rettet skade som mangelen har ført til, når skaden er oppstått på arbeid eller eiendom omfattet av avtalen og når skaden er en nærliggende og påregnelig følge av mangelen²⁶.

2.3.5 Forbrukerens ytelser

Den sentrale plikten er selvsagt å betale det vederlag entreprenøren har krav på.

I den utstrekning det ikke er avtalt hvilket vederlag som skal betales, har forbrukeren plikt til å betale som dekker nødvendige kostnader og et rimelig påslag. Dersom entreprenøren på forhånd har gitt prisoverslag, skal vederlaget som regel ikke overstige prisoverslaget vesentlig og ikke med mer enn 15%²⁷.

En bør også merke seg at det er stillet spesielle krav for forskuddsbetaling fra byggherrens side. Disse reglene finner vi i buofl. § 47, og er ment som et vern av forbruker.

Utgangspunktet er at byggherren ikke skal betale før det kreves etter overtaking. Det kan likevel kreves at byggherren skal stille garanti for rett betaling²⁸.

Under alle omstendigheter skal minst 1/10 av vederlaget utstå til overtaking eller senere. Hvis avtalen også omfatter rett til grunn forutsetter forskuddsbetaling at forbrukeren har fått overført hjemmelen til eiendommen²⁹.

Dersom betaling eller medvirkning fra forbrukeren ikke blir ytt innenfor de tidsfrister entreprenøren kan kreve, kan entreprenøren stanse arbeidet og kreve tilleggsvederlag, heve

²¹ Se buofl. § 31

²² Se buofl. § 31

²³ Se buofl. § 33

²⁴ Se buofl. § 34

²⁵ Se buofl. § 35

²⁶ Se buofl. § 32 1. ledd 2. pkt.

²⁷ Se buofl. § 41 3. ledd

²⁸ Se buofl. § 46 2. ledd 1. pkt.

²⁹ Se buofl. § 46 1. ledd 2. pkt.

avtalen og kreve erstatning og/eller kreve rente og erstatning for rentetap. De nærmere vilkår for disse beføyelser er inntatt i loven.

I lovens § 41 finner vi bestemmelsene om fastsetting av vederlaget.

Som et utgangspunkt skal forbrukeren betale det som følger av avtalen, jfr. § 41 1. ledd.

I § 41 (4) ser vi at det er entreprenøren som må godtgjøre en påstand om at vederlaget er oppgitt som et prisavslag eller som en ikke bindende prisopplysning.

Hvis det oppstår uenighet ang. prissetting er denne bestemmelsen ment å beskytte forbrukeren. For entreprenøren gir dette plikter som han må være klar over når han gir en pris. Vi finner en tilsvarende bestemmelse i hvtjl. § 32 (3) Ved håndverkertjenester avtales ofte mye muntlig og det kan lett oppstå uenighet om prisen.

Er ikke de profesjonelle parter tilstrekkelig klare kan bordet lett fange.

I hvtjl. § 32 (4) finner vi misligholdsbeføyelsen om kravet etter 5 (3) ikke overholdes. Hvor prisen ikke er avtalt på forhånd og tjenesten kan utføres tilfredsstillende på flere måter, skal tjenesten utføres på "rimeligste måte" dersom det ikke er mottatt beskjed om noe annet.

Forbrukerens medvirkning reguleres også i buofl. § 50.

Loven inneholder også bestemmelser om avbestilling og om langvarige avbrudd, såfremt det ikke dreier seg om bestemmelsen i buofl. § 8, i arbeidene samt om skadeerstatning for konsulenter. Disse reglene går jeg ikke nærmere inn på her

Det er i loven også inntatt spesielle regler om tvisteløsning. Således er avtale om voldgift bare bindende dersom avtalen er inngått etter at tvisten oppsto.

Dette følger av buofl. § 64 (2)

Ellers skal forbrukeren selvsagt yte det partene er blitt enige om i avtalen. Som nevnt over deltar mange forbrukere med egeninnsats, og denne må koordineres med entreprenøren.

Videre er det åpnet for at tvister kan avgjøres av spesielle nemnder. Av plasshensyn går jeg ikke nærmere inn på disse, men nevner at Boligtvistnemnda³⁰ er meget aktuell og praktisk i denne sammenheng.

2.4 Kort om håndverkertjenesteloven

Loven gjelder avtaler om utføring av tjenester hvor tjenesteyteren er en yrkesutøver, og tjenesten er til personlig bruk for forbrukeren eller hans husstand eller omgangskrets.

Loven tar sikte på å beskytte forbrukeren, og er bygget over samme lest som kjøpsloven av 13. mai 1988. Senere er det kommet flere lover til forbrukerens beskyttelse på lignende rettsområder. Se her avhendingsloven av 3. juli 1992, ovennevnte bustadsoppføringslov av 13. juni 1997 og forbrukerkjøpsloven av 21. juni 2002.

Loven er som buofl. tilpasset en forbrukersituasjon, og reglene er derfor ufravikelige. Man kan ha utfyllende regler for eksempel i avtaleform.

Poenget er at forbrukeren ikke kan stilles dårligere enn det som følger av loven alene.

Det at loven er til beskyttelse for forbruker tilsier at aktsomhetsnormen er lagt høyere, og at det stilles høyere krav til tjenesteyteren i forbrukerforhold, enn ved avtaler i næringsforhold.

Loven gjelder avtaler om arbeid på ting eller fast eiendom, unntatt arbeid i forbindelse med nybygging av bolighus, og annet arbeid som utføres kort tid etter og i sammenheng med nybygging.

Loven gjelder ikke;

tjenesteavtaler mellom næringsdrivende eller private,

³⁰ www.forbrukerportalen.no/organisasjoner/boligtvistnemnda

arbeid som utføres i forbindelse med bestilling, levering, eller retting av ting til fast eiendom som regnes som kjøp,
ved behandling av dyr eller mennesker,
bank, forsikring, transport, reisetjenester og lignende.

Tjenesteyteren har en plikt til å veilede en om tjenesten vil gi det resultat man ønsker. Det innebærer hvis for eksempel forbrukeren selv fremskaffer tegninger til et planlagt snekkerarbeid, så skal tjenesteyteren advare en om han ser at tegningene ikke holder fagmessig minstemål.

Tjenesteyteren har også plikt til å fraråde arbeidet hvis han før arbeidet er påbegynt at prisen for en reparasjon vil stå i misforhold til tingens verdi. Det samme gjelder hvis man må anta at tjenesten ikke vil bli til rimelig nytte for forbrukeren. I dagens forbrukersamfunn kan det ofte lønne seg for forbrukeren å anskaffe en ny gjenstand enn å reparere den gamle.

Tjenesteyteren står ansvarlig for alle opplysninger som gis om vesentlige forhold ved tjenesten. Bestemmelser om dette finnes også i hvtjl. §§ 18 og 19. Jeg går ikke inn på dette i min oppgave.

2.4.1 Lovfestede lojalitetsplikter i hvtjl.

De viktigste lovfestede lojalitetsplikter i hvtjl. er³¹;

- a) Den alminnelige plikten til å vareta forbrukerens interesser med tilbørlig omsorg.*
- b) Plikten til å veilede eller samrå seg med forbrukeren.*
- c) Plikten til å orientere forbrukeren før avtale er inngått eller før arbeidet er påbegynt, og plikten til å orientere forbrukeren mens tjenesten utføres. (Plikt til å fraråde.)*
- d) Plikten til å dra tilbørlig omsorg for ting som blir holdt tilbake etter hvtjl. § 46, eller som ikke blir overtatt i rett tid av forbrukeren.*

Jeg behandler ikke sistnevnte inngående i min oppgave.

³¹ Woxholt, Geir, Håndverkertjenester“ Oslo 2002

Forbrukertvistutvalget er aktuelt ved løsning av tvister etter håndverkertjenesteloven. Man må merke seg at en tvist må først behandles hos Forbrukerrådet uten hell før det havner hos Forbrukertvistutvalget³².

2.5 Hensyn

2.5.1 Hensyn og formål med lojalitetsplikten

Ved oppføring av bolig og ved ytelse av tjenester er ikke partene likeverdige. Dette har lovgiver forutsatt og er hovedhensynet for lojalitetsplikten i buofl. og hvtjl. Forbrukeren har ofte lite erfaring på det aktuelle livsområde, og behøver å bli tatt ekstra vare på. Avtaleinngåelse og de aktuelle rettsreglene er kjent farvann for de profesjonelle parter, samt de har normalt flere hjelpere enn forbrukerne.

Som vi ser forutsetter lovgiver at den profesjonelle part er den ”sterke” part, men hvorvidt det alltid er slik i praksis en annen sak.

Byggmester Arild Høgseth og direktør Per Jäger i Boligprodusentenes Forening mener mange forbrukere er ressurssterke og har god kunnskap om det aktuelle livsområde. De mener også det ligger et initiativ til forbruker om å søke kunnskap om sine rettigheter. Uansett; hvor profesjonelle parter inngår avtaler med forbrukere blir lojalitet særskilt viktig. Lojalitet brukes ofte som et stikkord på hvor langt en part kan gå i å bare tenke på seg selv. De profesjonelle parter må ta hensyn til at de stiller sterkere ved inngåelsen og oppfyllelsen av slike avtaler enn deres medkontrahent, og oppføre seg deretter.

Forbrukeren vil i mange tilfelle inngå avtalen nettopp for å få den profesjonelle parts fagkunnskap. Det vil i mange tilfelle også gjelde i forhold til de materialer forbrukeren skaffer. Dette er mest aktuelt ved håndverkertjenester, men kan også være aktuelt hvor forbrukeren skaffer materialer ved oppføring av sin nye bolig. Forbrukeren kan være usikker på materialenes kvalitet og egnethet og ha en berettiget forventning om veiledning

³² www.forbrukertvistutvalget.no

fra den profesjonelle part. Det vil heller ikke være rimelig at den profesjonelle part ikke skal ansvar for avvik som skyldes materialfeil når den ut fra sin fagkunnskap burde ha reagert.

Ved oppføring av eierbolig er det hovedsakelig entreprenøren som har spesialkompetanse og innsikt, og det er viktig at forbrukeren får del i denne innsikten ved kontinuerlig dialog og informasjon.

I kraft av sin fagkunnskap har entreprenøren/tjenesteyteren størst forutsetninger for å foreta valg av materialer og utførelsesmåte.

I tillegg er det enklere for den profesjonelle parten å vurdere om det den tjenesten forbrukeren ønsker utført har noen hensikt.

Ved entrepris mellom næringsdrivende finner vi forskjeller. Her kreves det normalt langt mer av byggherren, men også dette avhenger av entreprisformen. Normalt stiller denne byggherren med egne fagfolk, spesielt ved selve prosjekteringen.

Kjøp av nye boliger skiller seg fra kjøp av brukte boliger på mange vis. En ny bolig kjøper en forbruker som oftest av en næringsdrivende selger, mens en brukt bolig normalt selges av den personen som selv har bodd i leiligheten. *”Selgeren regnes da for selv for å være forbruker, og kjøperen kan ikke regne med at selgeren skal gi han råd som fagperson”*.³³ Innen forbrukerlovgivningen stilles det høyere krav til den næringsdrivende part enn til en part som selv er forbruker. Etter avhendingsloven regnes det som forbrukerkjøp selv om selgeren ikke er yrkesselger, men det finnes likevel en strengere rettingsregel for de tilfellene hvor selgeren ”har ført opp hus eller anna innretning for sal”, avhendingsloven § 4-10 (2)³⁴.

Noe av formålet med bestemmelsene er et slags ”føre var” vern ved at man oppnår balanserte avtaleforhold. Det forutsettes at de profesjonelle parter har kunnskap om lojalitetsplikten og må hensynta den underveis i hele prosessen for å unngå

³³ Lilleholt, Kåre Avtale om ny bustad

³⁴ NOU 1993:20 s. 11

misligholdsbeføyelser. Før vedtagelsen av buofl. var vernet mindre og et eksempel er hvor entreprenørene ga et meget lavt prisoverslag, mens sluttsummen ble mye høyere. Da fantes ikke begrensningen i buofl. § 41 (3) hvor prisen ikke kan overstige 15% av overslaget.

2.6 Lojalitetsplikten innhold

Den mest betydningsfulle delen av lojalitetsplikten kommer til uttrykk i buofl § 7 og hvtjl. § 5, jf. passusene *”vareta forbrukerens interesser med tilbørlig omsorg.”*

Denne omsorgsplikten innebærer at den profesjonelle part skal opptre aktivt og lojalt overfor forbrukeren ved inngåelsen og oppfyllelsen av avtalen. Betydningen av omsorgsplikten i disse bestemmelsene er størst i tilfeller som ikke er særskilt regulert i avtalene. Da må man avgjøre hvorvidt den profesjonelle part har opptrådt kontraktsmessig med direkte grunnlag i disse bestemmelsene.

Boligen er ikke ferdig på avtaletidspunktet og av denne grunn er entreprenørens plikter ekstra viktige. For en forbruker med lite kjennskap til boligbygging er det umulig å ha oversikt over alle aspektene i prosessen, og det vil underveis dukke opp problemstillinger forbrukeren behøver assistanse for å løse. Entreprenøren må være oppmerksom under hele prosessen for å se om løsningene som er valgt er de mest hensiktsmessige for forbrukeren. Lojalitetsplikten gjelder uavhengig av valgt entrepriseform, selv om en forbruker som ønsker å delta aktivt har et større behov for å bli tatt vare på enn en som bestiller et nøkkelferdig hus.

Lojalitetsplikten gjelder også hvor forbrukeren kjøper en håndverkertjeneste. Forbrukeren behøver å bli tatt vare på av tjenesteyteren slik at resultatet blir tilfredsstillende på alle måter. I begge lovene vernes forbrukerne mot at prisen blir urimelig høy. Dette er spesielt aktuelt ved regningsarbeider.

Benytter forbrukeren profesjonelle rådgivere, kreves det normalt mindre av entreprenøren. Hvor entreprenøren også prosjekterer, er det viktig at entreprenøren samrår med forbrukeren før man velger den endelige løsning. Fokuserer forbrukeren bastant på en løsning som entreprenøren ut fra sin fagkunnskap ser ikke vil fungere, eller vil bli meget

kostbar plikter entreprenøren å overtale forbrukeren til en annen løsning. Gjør han ikke dette kan dette innebære at hans ytelse anses mangelfull.

Er ikke forbrukeren lydhør i slike tilfeller, er det viktig at entreprenøren skriftlig bekrefter at de anbefalte en annen løsning, slik at man unngår uklarheter i ettertid. Se mer om dette under avsnitt 2.6.8.

I denne sammenheng kan ikke de profesjonelle parter fraskrive seg ethvert ansvar.

Lojalitetsplikten er temmelig vidtrekkende og innebærer en betydelig informasjon og veiledningsplikt ovenfor forbrukeren. Entreprenøren skal opplyse forbrukeren om de ulike valgmulighetene forbrukeren har. Finnes det alternative løsningsmåter skal forbrukeren orienteres om dette. Dette kommer ikke helt klart frem i buofl. og hvtjl.

Når det gjelder valgmuligheter etter buofl. ser jeg på dette under punktet om energibruk og miljøhensyn.

Lojalitetsplikten innebærer at aktsomhetsnormen er høyere for den profesjonelle part pga. forbrukerens antatt svakere stilling.

Hvordan arter dette seg for forbrukeren, bortsett ifra at den profesjonelle parten skal yte ekstra omsorg?

Kan forbrukeren forholde seg passiv og regne med at den profesjonelle parten ordner alt? Dette avhenger selvsagt av avtalen. Uansett er forbrukeren en aktiv part i avtalen, og visse krav stilles selvsagt til han. Et av de viktigste kravene som må stilles til forbrukeren er at han bruker tid og krefter på å klargjøre hva han ønsker. Lovene stiller krav om at den profesjonelle part skal vise "tilbørlig omsorg" for forbrukeren.

"Dette innebærer at det konkrete innholdet i omsorgsplikten kan variere. For eksempel vil forbrukerens egne faglige forutsetninger ha betydning for hva som kan forlanges når det gjelder orientering om bruk og vedlikehold." ³⁵ Jeg ser dette slik at det samme vil gjelde ved avtale om oppføring av ny eierbolig.

³⁵ Woxholt, Geir, Håndverkertjenester Oslo 2002 s. 109

Boligen må overensstemme med hvilke behov forbrukeren har, og det stilles her krav til forbrukerens finner ut hva dette er og planlegger dette. Denne planleggingen bør helst gjøres, og gjøres normalt, i samarbeid med konsulenter eller entreprenøren selv.

Forbrukeren kan ikke i alle sammenhenger laste entreprenøren om han ser at en løsning ikke egner seg i ettertid, spesielt hvis forbrukeren står for prosjekteringen. Dette har forbrukeren i dette tilfelle i utgangspunktet ansvar for. Her er selve gjennomføringen entreprenørens oppgave.

Det må også kunne kreves at forbrukeren søker informasjon og setter seg inn i sine rettigheter. Jeg behandler dette nærmere under kap. 4.

Kommunikasjon er ekstremt viktig i slike typer avtaler. Det er viktig at partene er lydhøre for hverandre. Entreprenøren må forstå hvilke behov forbrukeren har, forklare forbrukeren hva han må ta stilling til ved oppføring av den nye boligen. I denne sammenheng er det viktig at forbrukeren er kritisk til sin samarbeidspartner og ikke minst spør om han er usikker på noe. På denne måten kan partene sammen føre opp en bolig som best mulig ivaretar forbrukerens behov.

Forbrukeren skal muligens etter en tid avhende sin bolig. Bør han ta hensyn til dette når han bygger? Er det mer fornuftig å lage et "A4" hus enn et spesialtilpasset hus?

Dette bør forbrukeren kanskje reflektere over, med tanke på boligens avhendingsverdi, men det absolutt viktigste er å tilrettelegge boligen etter hans egne behov. Har forbrukeren den unike anledningen til å føre opp en bolig fra bunn av, bør han/hun benytte denne sjansen fullt ut. Hvordan boligen er konstruert vil nødvendigvis spille inn på hvor mange boligen er interessant for ved et eventuelt salg. Har entreprenøren en plikt til å fraråde løsninger som er for spesielle og som gjør at boligen kan bli vanskelig å avhende?

Det må være opp til hver enkelt å avgjøre hvordan de vil ha hjemmet sitt, og dette synes jeg faller utenom entreprenørens ansvar.

2.6.1 Begrepet ”fagmessig” utførelse

De profesjonelle parter skal utføre sitt arbeid ”fagmessig”.

Hvtjl. § 5 (1) utgjør det vi kan kalle en generalklausul om det forbrukeren kan kreve av tjenesteyteren³⁶.

”Tjenesteyteren skal utføre tjenesten fagmessig og ellers vareta forbrukerens interesser med tilbørlig omsorg. Han skal veilede eller samrå seg med forbrukeren i den utstrekning forholdene tilsier det”.

Begrepet ”fagmessig” er skjønnsmessig, men det vil i de fleste bransjer har utviklet seg en praksis som gir rimelig god veiledning for hva som er fagmessig god utføring. Oppstår det en tvist hvorvidt tjenesten er utført ”fagmessig”, vil det da være mulig å objektivt vurdere det utførte arbeid og sammenligne dette med bransjens praksis. I kravet til ”fagmessig” ligger det at tjenesten skal utføres slik en erfaren og dyktig fagmann på området anser er riktig utførelse på det aktuelle området.

Ofte vil det være anvisninger og beskrivelser for hvordan ulike typer arbeid skal utføres. Oppfatningen av hva som er ”fagmessig” vil selvsagt endre seg ettersom det oppstår nye erfaringer om mer egnede utførelsesmetoder. Det som til enhver tid oppfattes som ”fagmessig” i den aktuelle bransje er tilstrekkelig fremgangsmåte for tjenesteyteren.

Hva som er fagmessig utførelse avhenger også av hva som er avtalt.

Ser vi hen til praksis finner vi eksempler på dette³⁷. Forbruker var ikke fornøyd med utført rehabiliteringsarbeid i en kjellerleilighet og ønsket å heve avtalen. Det var her bevisst avtalt et mer nøkternt og enkelt nivå på arbeidene. Retten uttalte at kravet til fagmessig utførelse må ses i relasjon til det kvalitetsnivået som følger av den aktuelle avtalen. Håndverkeren ble frifunnet med begrunnelse i at huseier selv var ansvarlig for dreneringene som var årsak til fukt i kjelleren.

³⁶ Ot.prp. nr. 29 (1988 – 1989) s. 6.

³⁷ LH 1998 - 409 (Hålogaland lagmannsrett).

Det sentrale utgangspunkt er som vi ser avtalen. Partene kan avtale hva som helst så fremt forbrukeren ikke stilles dårligere enn loven foreskriver.

Når det gjelder innholdet av ”fagmessig” i bustadoppføringslovas forstand ser jeg hen til Kåre Lilleholt sin definisjon. *Bestemmelsen i buofl. § 7 (1) er et kvalitetskrav. ”Arbeidet skal utførast på fagleg godt vis, og materialane skal ha vanleg god kvalitet”. Regelen er generell og må konkretiseres gjennom vanlige oppfatninger blant fagfolk om hva som er vanlig god kvalitet sammenholdt med formaliserte standarder og veiledninger der slike foreligger*³⁸.

Mange materialleverandører har rettledninger for hvordan materialene skal brukes og monteres. En entreprenør som har benyttet en annen metode enn den anbefalte kan i ettertid få vanskeligheter med å bevise at den valgte metode er god nok. Ved en tvist angående dette vil det bli enklere for forbrukeren å vinne frem med at utførelsesmåten har sviktet. Dvs. at arbeidet er ikke fagmessig gjort.

Hva forbrukeren med rimelighet kan vente seg av en ny bolig vil det også bli lagt vekt på ut ifra en bredere vurdering.

Kravet til fagmessig god utførsel kan ikke fravikes i avtale, men innholdet i begrepet kan variere alt etter hva avtalen gjelder.

Byggebransjens våtromsnormen (BNV) er et godt eksempel på fagmessighet .

*Borgarting lagmannsrett uttaler følgende*³⁹; ”retten legger til grunn at Våtromsnormen må følges før et arbeid kan sies å være i samsvar med god håndverksmessig standard, noe Benestad etter avtalen hadde grunn til å forvente”.

BNV er et verktøy for å planlegge og utføre et arbeid i våtrom, og er utviklet av bransjen selv ved Fagrådet for våtrom (FFV). Den retter seg både mot utførelsesmetode og bruk av materialer og utstyr.

³⁸ Lilleholt, ”Avtale om ny bustad” Oslo 2001 side 129

³⁹ LB 2004 – 10723

Oppstår det en tvist om hva som er ”fagmessig” ved utførelse av en tjeneste eller ved oppføring av ny bolig må det avgjøres konkret i hvert tilfelle. Ingen tilfeller er helt like.

2.6.2 Krav til materialer

Dette følger av buofl. § 7 (2) og hvtjl. § 5 (2)(2) at materialene skal ha vanlig god kvalitet med mindre annen kvalitet er avtalt. Har materialene dårligere standard enn det som er normalt eller som følger av avtalen er dette å anse som en mangel.

*”Dersom det er forbrukeren som holder nødvendige materialer, må tjenesteyteren underrette ham hvis materialene er lite egnede”.*⁴⁰

Det samme må gjelde ved avtaler om oppføring av ny bolig. Ser entreprenøren at materialer eller utstyr forbrukeren ønsker og benytte ikke er egnede, må han melde fra om dette. Den profesjonelle parten er den som i siste omgang kan få problemer om han ikke oppdager eller melder fra om slikt. Ved slike tilfeller har den profesjonelle part en plikt til aktivt å sjekke materialene. Denne plikten vil variere etter forbrukerens egne forutsetninger på området.

På Statens Bygningstekniske Etats hjemmesider kan man finne dokumentasjon på byggevarers egenskaper⁴¹. Etaten forvalter det bygningstekniske regelverket., fører tilsyn med regler om dokumentasjon av byggevarers egenskaper, og driver ordningen for sentral godkjenning av foretak etter plan og bygningsloven.

Denne ordningen er praktisk for en forbruker som her kan tilegne seg kunnskap om materialer og utstyr.

De fleste materialer har et sk. datablad hvor man kan finne deres egenskaper, bruksområde og kvalitet og denne bør den profesjonelle part følge, såfremt han ser informasjonen er feil.

⁴⁰ Woxholt, Geir, Håndverkertjenester“ Oslo 2002 s. 109, jf. Rt. 1972 s. 449 Fjeldhammer Brug dommen.

⁴¹ www.be.no

Oppdager han en feil må han ta hensyn til det, ellers kan arbeidet anses mangelfullt. Hvorvidt den profesjonelle part kan fraskrive seg ethvert ansvar ang. materialer og utstyr sin beskaffenhets er et annet spørsmål. Ser vi hen til renseribransjen og Markedsrådets sak 9/00 ser vi at bransjen ikke kunne fraskrive seg ethvert ansvar i sine avtalevilkår. Når det gjelder spørsmålet her, antar jeg det samme vil gjelde her, selv om man ikke direkte kan sammenligne dem. Den profesjonelle part har en plikt til å sørge for at de materialene og det utstyret han benytter holder mål. Han må også kontrollere om de lider av feil eller svakheter.

Kravet om ”fagmessighet” retter seg mot alle sider av prosjektet. Organiseringen av arbeidet, valg av materialer og deler må være hensiktsmessige og betryggende. Lojalitetsplikten som følger av hvtjl. § 5 kan også omfatte kontroll av andres arbeid som ikke omfattes av tjenesteyterens oppdrag. Dette utvider derved tjenesteyterens omfang av avtalen.

2.6.3 Vedlikehold

Hvor langt strekker den profesjonelle part sine plikter seg?

Har entreprenøren eller tjenesteyteren en plikt til å lære opp forbrukeren hvordan han skal vedlikeholde sin bolig eller den gjenstanden som det er utført en jobb på?

Dette finnes det vel ikke noe entydig svar på, men må vel avhenge av hva den profesjonelle part har ytt og forbrukerens egne forutsetninger. Har forbrukeren kjøpt et typehus eller latt en entreprenør føre opp et hus for seg, antar jeg at denne plikten fører langt. Entreprenøren må lære opp forbrukeren til hvordan boligen i best vedlikeholdes. Er det installert et moderne ventilasjonsanlegg må forbrukeren læres opp til å bruke dette riktig. Feilkjøring av et slikt anlegg kan føre til skader på konstruksjonen. Bruk av for eksempel egnet maling på ulike materialer må forbrukeren informeres om⁴².

⁴² For nærmere informasjon om vedlikehold; Huseiernes Landsforbund, ”Den store Huseierboka”, Oslo, 2003.

2.6.4 Veiledningsplikten

I hvtjl § 5 og buofl § 7 fremgår veiledningsplikten tjenesteyteren/ entreprenøren har.

Det viktigste er at den profesjonelle part ikke bare har ansvaret for å gjennomføre sine arbeider korrekt, men også å være forbrukerens rådgiver. Årsaken er at han har størst forutsetninger for det.

Veiledningsplikten kan medføre at den profesjonelle parten plikter å gi forbrukeren råd som er direkte i strid med dennes egne forretningsmessige interesser.

For eksempel kan den profesjonelle part bli pliktig til å orientere forbrukeren om at en konkurrent har et alternativt produkt som er bedre egnet for formålet eller rimeligere.

Den profesjonelle part må si fra om en løsning forbrukeren benytter ikke er hensiktsmessig.

I og med passusene i hvtjl. § ”så langt forholdene tilsier det” og buofl. § 7 ”så langt tilhøva gjev grunn”, vil innholdet i veiledningsplikten avhenge av den profesjonelle parts ressurser, forbrukers egne forutsetninger og hvor viktig det er at det veiledes i det aktuelle tilfellet.

Boligtvistnemnda sier at de ved en avgjørelse kan ta hensyn til forbrukers egne forutsetninger i særdeles skjerpene eller formildende omstendigheter. Forbrukers egne forutsetninger gis aldri avgjørende betydning, men kommer inn som et moment i en konkret helhetsvurdering.

2.6.5 Mangelfull veiledning etter bustadoppføringslova

Hvilken grad av veiledning forbrukeren trenger avhenger av hans egne forutsetninger og ikke minst hva slags avtale om oppføring av ny eierbolig han inngår med entreprenøren. Ønsker forbrukeren å være aktiv i prosessen, trenger han som oftest mye veiledning. Har han konsulenter ved sin side, mottar han normalt veiledning fra deres side og kravet til veiledning fra entreprenøren minker. En forbruker som kjøper et nøkkelferdig hus trenger ikke så meget veiledning. Uansett avtale oppstiller loven et krav om at forbrukeren skal veiledes i den grad det er nødvendig.

Skal forbrukeren for eksempel ved egeninnsats male den nye panelen i boligen sin vinterstid, må han ha informasjon om at luftfuktigheten blir lav denne perioden av året. Dette medfører at materialet tørker og at panelen krymper. Materialet kan krympe så mye denne perioden at det blir åpninger mellom not og fjær. I dette tilfellet må entreprenøren

varsle forbrukeren at maling av fersk panel kan medføre malingsheft og etterfølgende sprekkskader.

2.6.6 Entreprenørens plikt til fraråding

Det følger av buofl. § 8 (1) at entreprenøren har en særlig plikt til å si fra dersom han ut fra sin fagkunnskap ser at forbrukeren ikke er tjent med å få arbeidet utført etter avtalen.

Denne paragrafen er et særtilfelle av entreprenørens veiledningsplikt, og hensynet er at frarådingstilfellene er praktisk viktige⁴³.

Særregelen om fraråding gjelder slikt entreprenøren "må" se . Hvorvidt entreprenøren har en aktiv plikt til å undersøke om arbeidet er tjenlig for forbrukeren avhenger av veiledningsplikten etter buofl. § 7. Prosjekterer entreprenøren har han en større plikt til dette enn hvis han utfører sitt arbeid på grunnlag av forbrukerens prosjektering. Hva entreprenøren skal si fra om begrenser seg til hans fagkunnskap. Han trenger derved stort sett ikke ha oppfatninger om andres arbeid. Men også her kan man vel finne tilfeller hvor en entreprenør bør si ifra spesielt hvor arbeidene har en sammenheng. Ser flisleggeren at baderomsgulvet ikke har fall mot sluket må han si ifra om dette.

Hvordan stiller det seg hvis en entreprenør ser at en annen entreprenør benytter ufaglærte folk som ikke utfører sitt arbeid riktig bør han si ifra?

Vi lever som kjent ikke i et angiversamfunn, men slike tilfeller mener jeg entreprenøren bør melde fra om. Ser en entreprenør at et arbeid utføres kritikkverdig bør han melde fra uansett. Dette vil også bedre forholdene i bransjen ved å fremme de seriøse aktørene.

Det arbeides nå aktivt for at man skal unngå svart arbeid i Bygge og anleggs –næringen ved å utstyre arbeiderne med ID-brikker for å fastslå at de er registrerte arbeidstakere og mottar hvit lønn.

Når inntreffer entreprenørens plikten til å fraråde?

Ser entreprenøren at forbrukeren ikke er tjent med å få arbeidet utført før avtalen er inngått, er det mest praktisk at han sier ifra med en gang.

⁴³ jfr NOU 1992:9 side 61

Hvis entreprenøren ser det etter at arbeidet er igangsatt, skal det stanses inntil forholdet er avklart. Entreprenøren må i et slikt tilfelle samrå med forbrukeren om videre fremdrift i arbeidet. Forutsetningen for å stanse er at det regnes for å gagne forbrukeren. Hvis han ikke stanser og samrår med forbrukeren finner vi konsekvensen i buofl. § 8 (2). Da kan entreprenørens vederlag reduseres.

Samtidig kan en stans i arbeidet som ikke er nødvendig og ikke gagnar forbrukeren, dvs. en feilbedømmelse fra entreprenøren sin side skape problemer for entreprenøren. Stanser entreprenøren uten god grunn kan han risikere at oppføringen av boligen forsinkes. Han kan da risikere dagmulkt.

Alt i alt følger dette av entreprenørens plikt til å ivareta forbrukeren interesser.

Ser for eksempel entreprenøren at forbrukeren, ved egeninnsats, benytter fliser utvendig som ikke tåler frost skal han fraråde dette.

Har forbrukeren stått for prosjektering og entreprenøren finner at det er feil ved denne, må han også samrå seg med forbrukeren. Dette selv om han som et utgangspunkt ikke har risikoen for feil ved denne. Det samme må gjelde hvis entreprenøren finner at løsninger eller materialer basert på prosjekteringsmaterialet vil bli unødvendig dyre.

Prosjekteringsmaterialet er en del av avtalen. Ser entreprenøren alternative løsninger og materialer som kan spare forbrukeren for penger må han etter min mening opplyse om dette. Spesielt et dette aktuelt ved regningsarbeide, hvor prisen ikke er avtalt. Buofl. har ingen tilsvarende regel som hvtjl. § 5 (3) om utføring av tjenesten på ”rimeligste måte” hvor prisen ikke er avtalt. Er ikke prisen på oppføring av boligen avtalt følger reglene av buofl. § 41 (2). Etter denne skal forbrukeren betale et vederlag som dekker nødvendige kostnader pluss et rimelig påslag. Ligger det implisitt i dette et krav om at entreprenøren skal utføre arbeidet på rimeligste måte? Det kan virke slik. Dvs. et ytterligere vern av forbrukeren.

Forarbeidene og juridisk litteratur sier lite om buofl. 8. Jeg finner heller ingen direkte avgjørelser om frarådingsplikt ved oppføring av ny eierbolig. Hovedårsaken til dette virker å være at manglende fraråding vil avgjøres på bakgrunn av normale mangelsbeføyelser

istedet. Ved en eventuell tvist virker det enklere å benytte seg av en sekkebestemmelse enn særregelen i buofl. § 8. Den manglende frarådingen vil normalt materialisere seg i en mangel, for eksempel man har ikke frarådd legging av parkett i et våtrom.

Samtidig kan det være et tegn på at særregelen fungerer i praksis. Dvs. at entreprenørene er aktivt på banen og flinke med å fraråde, samtidig som forbrukerne følger rådene de får.

Normalt prosjekterer entreprenøren, hvilket medfører mindre grunn til å fraråde.

Vi finner avgjørelser på frarådingsplikt i hvtjl. og disse har overføringsverdi. De behandles under pkt. 2.6.7.

2.6.6.1 Om prosjektet overhodet er gjennomførbart

Etter buofl. § 8 har entreprenøren en plikt til å varsle forbrukeren om han ser at prosjektet for eksempel vil bli urimelig dyrt, eller det rett og slett er umulig å gjennomføre.

Entreprenøren kan for eksempel med sin fagkunnskap se at forbrukeren opplagt ikke vil få godkjent sin byggesøknad. Da er det uforsvarlig å sette i gang byggingen.

Et annet eksempel kan være hvor entreprenøren kjenner til planer om at et område sannsynligvis skal eksproprieres, men den endelige avgjørelsen ennå ikke er tatt.

Her har entreprenøren opplagt en plikt til å melde fra om dette, og ikke bare tenke profitt på egne vegne.

2.6.6.2 Spesialtilpasninger

Når det gjelder spesialtilpasninger som må gjøres må den profesjonelle part utføre disse på best mulig måte for forbrukeren og ikke tenke hva han har best fortjeneste på eller hva som er den enkleste løsningen.

Skal en bolig tilpasses en rullestolbruker vil ugunstige løsninger, så som for smale dører, være en mangel. Entreprenøren er ansvarlig for å finne den best egnede løsningen for forbrukeren. Imidlertid avhenger dette av den sk. funksjonsfordelingen, dvs. hvilken part som gjør hva. Skal forbrukeren planlegge og prosjektere vha. konsulenter er det hans oppgave å finne egnede løsninger. Entreprenøren bygger da etter forelagte tegninger og beskrivelser. Står entreprenøren for planlegging og prosjektering av boligen er det hans

ansvar å finne de mest egnede løsningene for forbrukeren. I sistnevnte situasjon har entreprenøren et videre ansvar.

2.6.7 Plikten til å fraråde og samråde etter håndverkertjenesteloven

Tjenesteyteren skal fraråde tjenester som er for dyre eller som faglig sett er uhensiktsmessige⁴⁴. I visse tilfeller skal han stanse arbeidet og samråde med forbrukeren. Tjenesteyteren plikter å opplyse om tjenestens hensiktsmessighet i forhold til forbrukerens behov. Hvis det for eksempel finnes flere alternative metoder for å fjerne maling fra forbrukerens hus, skal forbrukeren få informasjon og valgmulighetene i forbindelse med dette.

Hvis tjenesteyteren må anta at prisen for tjenesten blir vesentlig høyere enn forbrukeren forventer, skal han kontakte forbrukeren, eventuelt stoppe arbeidet. Hvis det senere antas at forbrukeren ville ha avbestilt tjenesten hvis han hadde kontaktet deg, skal tjenesteyteren bare ha betalt for utført arbeid frem til det tidspunkt hvor han burde varslet.

Når inntreffer tjenesteyterens plikt til å fraråde?

Ser tjenesteyteren før arbeidet er igangsatt, bør han melde fra om dette med en gang.

Igangsettes arbeidet og han oppdager etter det, bør det meldes i fra så snart han har denne kunnskapen.

Hva skal til for å holde en tjenesteyter ansvarlig for ikke å ha frarådet en utføring?

Hvis en forbruker har en håndverker på befaring for å se på et arbeid som skal utføres og anbefaler en utførelsesmåte, uten at avtale inngås. Forbrukeren bestemmer seg for å gjøre det selv etter forklart metode med mislykket resultat. Kan håndverkeren da holdes ansvarlig? Neppe. Dette er selvsagt et spesielt tilfelle for å sette det på spissen, men poenget mitt er at det må være en viss grad av avtalebinding for å holde den andre parten ansvarlig. Jeg går ikke nærmere inn på dette her.

Hvtjl. § 7 inneholder ikke noe direkte pålegg til tjenesteyteren om å fraråde forbrukeren at tjenesten utføres. Av denne grunn er overskriften til hvtjl. § 7 misvisende.

⁴⁴ se hvtjl. § 7

Loven krever at tjenesteyteren skal ”orientere” forbrukeren.

Formålet med hvtjl. § 7 er å forhindre at forbrukeren pådrar seg omkostninger som er unødvendige, lite fornuftige eller uventet høye.

Det mest nærliggende ved en orientering er at gir tjenesteyteren råd, for eksempel om å legge om arbeidet eller velge andre materialer. Men under gitte forhold kan orienteringen gå ut på at frarådes å få utført tjenesten. Skal for eksempel tjenesteyteren reparere forbrukerens gamle bil og før arbeidet tar til eller underveis i arbeidet finner at reparasjonene klart vil overstige bilens verdi, vil en fraråding være på sin plass.

Nedenfor gir jeg et eksempel fra praksis hvor tjenesteyteren burde kontaktet forbrukeren fordi prisen ble betydelig høyere enn forventet.

Hvor forbrukeren selv ikke har tatt noe initiativ til å bringe på det rene hva sluttregningen vil bli, kan dette være særlig aktuelt.

Utfører tjenesteyteren regningsarbeid over lengre tid og hvor arbeid utføres i flere etapper, kan forbrukeren ofte få et sjokk når regningen(e) kommer. Dette vil selvsagt de fleste forbrukere reagere på.

Loven fokuserer utelukkende på tjenesteyterens plikt til å fraråde, og inneholder intet vilkår om at også forbrukeren har en plikt til å ha en viss økonomistyring med utføringen av prosjektet. Bakgrunnen for dette er overlagt siden det er tjenesteyteren som er den profesjonelle part og som utfører tjenesten mot vederlag.

Virkningen av at tjenesteyteren ikke har orientert forbrukeren eller stanset arbeidet i samsvar med hvtjl. § 7, er det gitt regler om i hvtjl. § 8.

Normalt gis det et prisavslag eller det kan anses for å utgjøre en mangel.

Formålet med § 8 er at forbrukeren skal settes i samme stilling som om han hadde blitt varslet.

Et eksempel på mangelfull orientering finner vi hvor en håndverker utførte arbeid på en tomt⁴⁵. Betalingen skulle skje med bakgrunn i prinsippene om regningsarbeid. Arbeidet ble langt mer omfattende enn forventet, og manglende orientering fra håndverkeren medførte

⁴⁵ LH 1992 - 207 (Hålogaland lagmannsrett)

at han måtte ta en del av tapet ved arbeidet som egen kostnad. Her ser vi at håndverkeren fikk delvis medhold, og ikke hadde hele risikoen for merarbeidet.

Hvtjl. § 7 pålegger tjenesteyteren bla. å kontakte kunden, eventuelt stoppe arbeidet, dersom situasjonen gir grunn til å tro at prisen vil bli betydelig høyere enn det kunden har ventet seg, eller det oppstår tvil om kunden fremdeles har interesse av å få arbeidet utført.

*”Plikten til å samråde seg med forbrukeren kan innebære at forbrukeren må få anledning til å komme med sin oppfatning når tjenesteyteren skal velge mellom ulike fremgangsmåter eller materialer ved utføringen av tjenesten”.*⁴⁶

Forbrukeradvokat Ola Fæhn den profesjonelle part ofte synder mot denne plikten. *”Det er håndverkerne som er fagfolk, derfor trenger de ikke rådgi hvis det er to alternativer. De velger det de synes er best. Han mener det må en holdningsendring inn.”*

Vi finner her et eksempel på tjenesteyters plikt til samråde med forbrukeren⁴⁷.

I denne saken utførte en tømrer restaureringsarbeider på en verneverdig bygning og foretok inngrep i byggets antikvariske verdier. Forbrukeren ble tilkjent erstatning på 350000 kroner med basis i at tømreren ikke oppfylte sin plikt til å orientere om konsekvensene og samråde med forbrukeren om den valgte løsning.

Vi finner et tilfelle fra praksis som gjaldt snekkerarbeid på en hytte⁴⁸. Håndverkeren hadde ved oppføringen av et krossbygg ikke samrådd med forbrukeren, og retten fant at de økte kostnadene ved dette arbeidet måtte trekkes fra håndverkerens vederlag.

Denne avgjørelsen belyser godt tjenesteyterens plikt til å samrå seg med forbrukeren, og hvilke beføyelser tjenesteyteren kan bli møtt med.

2.6.8 Andre særskilte forpliktelser for den profesjonelle part

Det er imidlertid ikke tilstrekkelig å gi veiledning eller råd.

⁴⁶ Woxholt, Geir, Håndverkertjenester“ Oslo 2002 s. 109

⁴⁷ LE 1992 - 2524 (Eidsivating lagmannsrett)

⁴⁸ LB. 2000 – 3101 (Borgarting lagmannsrett)

I tillegg må den profesjonelle bevise at så er gjort. Som den profesjonelle part står han nærmest til å gjøre dette.

Bestemmelsene om dette betyr at den profesjonelle parten må være flink til å legge opp enkle rutiner, og gi og motta skriftlige bekreftelser.

For eksempel har man lov til å avtale at e-post er å betrakte som skriftlig, eller at man sender en kort telefaks hvor man bekrefter en muntlig samtale man har hatt.

For eksempel kan telefaksen være så kort at ”entreprenør NN varslet om at maling på fersk panel kan gi krymp og strek i malingen”, eller at ”entreprenøren anbefalte riving i stedet for ombygging, men byggherren foretrakk ombygging.”

Den profesjonelle parten har også risikoen om det råder tvil om hva som er avtalt.

Han er den nærmeste til å ha ansvaret i slike tilfelle pga. sin og forbrukerens stilling.

Et eksempel fra praksis finner vi hvor en entreprenør ikke anbefalte riving og nybygging av en hytte, men i stedet anbefalte ombygging av en hytte⁴⁹.

Saken er også et godt eksempel på mangelfull veiledning.

Hytten var i utgangspunktet ca 60 kvm og skulle totalt ominnredes, moderniseres og utvides til totalt 130 kvm. Det var ikke avtalt pris for arbeidene og disse ble utført som regningsarbeider. Utgangspunktet for regningsarbeider er at forbrukeren plikter å betale det som kan dokumenteres i form av timer jobben har tatt og materialer i den grad det ikke kan påvises irrasjonell drift, uhensiktsmessige løsninger, mangelfull fraråding m.v.

I dette tilfellet uttrykte entreprenøren under rettssaken at ”sa fra at det ville bli mye rimeligere å rive å bygge nytt-----”.

Dommerne lurte da på hvor mye billigere det ville blitt om det hadde blitt revet og bygget nytt. Entreprenøren anslo at prosjektet hadde blitt en million rimeligere. Forbrukeren bestred på sin side at entreprenøren hadde sagt noe slikt på forhånd.

Saken sto da slik at entreprenøren ”innrømmet” at han hadde bygget en million for dyrt, men kunne ikke bevise at han hadde frarådet forbrukeren ombygging og anbefalt riving. Forbrukeren bestred på sin side at entreprenøren hadde sagt noe slikt på forhånd.

⁴⁹ Mangler dessverre henvisning

Saken sto da slik at entreprenøren ”innrømmet” at han hadde bygget en million for dyrt, men kunne ikke bevise at han hadde frarådet forbrukeren ombygging og anbefalt riving. Saken endte med forlik og entreprenøren reduserte sitt krav med en million kroner.

Det er altså avgjørende for den profesjonelle part at avtalene er klare og at avtaleinnholdet kan bevises i ettertid. Forbrukeren har en god beskyttelse om det oppstår sådan tvil.

Loven regulerer direkte et tilfelle om avtalens innhold i § 13 (2).

Dersom deler til eiendommen eller faste innretninger som trengs for å ta boligen i vanlig bruk, ikke hører til det entreprenøren skal yte, skal disse nevnes særskilt. Er ikke dette foretatt, skal disse delene regnes for å høre med entreprenørens ytelser, med unntak av hva forbrukeren måtte forstå ikke hørte med.

Dette innebærer at entreprenøren må være nøyaktig ved utformingen av kontrakten, for å unngå ekstrakostnader. Dette utvider forbrukerens vern, men er ikke absolutt med bakgrunn i passuset ”måtte skjøne”.

Paragrafen inneholder enkelte forhold som skal gjelde i tillegg til de øvrige forhold buofl. kap. 2 i de tilfellene entreprenøren står for det hovedsaklige av både planlegging og oppføring av eierboligen. Paragrafen gjelder også tilfellene hvor avtalen dreier seg om rett til fast eiendom med ny eierbolig, jf. buofl. § 1 (1) litra b.⁵⁰

Paragrafen vil i praksis særlig gjelde gründer og typehustilfellene hvor avtalen gjelder en bolig av den type entreprenøren tilbyr, med de tilpasninger som gjøres i det enkelte tilfelle. Bestemmelsen kommer til anvendelse både hvor eierboligen føres opp på forbrukerens grunn og i tilfellene omfatter rett til grunn. Jeg henviser til bestemmelsens 1. ledd og Ot.prp. nr. 21 (1996 – 1997) s. for nærmere beskrivelse av anvendelsesområdet.

Det viktige i vår sammenheng er buofl. § 13 (2) innhold i forhold til entreprenørens lojalitetsplikt overfor forbruker.

⁵⁰ Se Ot.prp. nr. 21 (1996 – 1997)

En sak fra Tromsø gir et eksempel på dette⁵¹. Her ble en ny eierbolig levert uten pipe og brannmur og lagmannsretten kom her til at dette representerte en mangel etter buofl. § 13 (2). Retten henviser til Lilleholt, Avtale om ny bustad side 133.

Retten uttaler; *”Hverken kontrakten eller salgsoppgaven nevner at pipe og brannmur ikke skal med. Det finnes heller ikke opplysninger om dette i vedlegg Älvsbyhus har lagt frem <Vedlegg 1:1 til kontrakt NS 3411> som kan forstås dit hen at pipe og brannmur faller utenom. Men det er ikke sannsynliggjort at dette fulgte kontrakten som vedlegg.”*

Huskjøperne hevdet i retten at de ikke hadde sett dokumentet før, og verken kontrakten eller salgsprospektet henviser til det. Hensett til kontrakten og salgsprospektet, er det ikke grunnlag for å si at huskjøperne måtte skjønne at pipe og brannmur ikke fulgte med”.

Dommen forteller oss også at entreprenøren har risikoen for uklare forhold i avtalen.

Eksempler på hva som kan regnes for å være med om ikke annet er avtalt kan være trapper, dører, piper, varmtvannsbereder, og vifter, noe avhengig av hva som fremgår av tegninger og beskrivelser. Deler og tilbehør som skal regnes for å være omfattet av avtalen, omfattes også av et avtalt totalvederlag⁵².

I måtte ”skjønne” ligger det at det er uforklarlig at forbrukeren ikke skjønte.⁵³

Entreprenørene markedsfører sine boliger vha. kataloger m.m. og boligen er ofte tegnet eller fotografert med inventar uten at dette omfattes av leveransen. Hva slik markedsføring innebærer for ytelsen skal ikke avgjøres på grunnlag av § 13, men etter buofl. § 26 om manglende opplysninger.⁵⁴

2.6.9 Fraskrivelse av ansvar ved utføring av tjenester

Hva slags rettigheter har forbrukeren når den leverer fra seg varen for eksempel til et renseri? Håndverkertjenesteloven setter grenser for i hvilken grad renserier og andre tjenesteytere kan fraskrive seg ansvar overfor forbrukere. Håndverkertjenester skal utføres ”fagmessig” jf hvtjl. § 5. Tjenesteyter skal fraråde utførelse dersom en fagmessig vurdering

⁵¹ LH 2002 – 81 (Hålogaland Lagmannsrett)

⁵² Kåre Lilleholt, Avtale om ny bustad, s. 133

⁵³ NOU 1992:9 s. 67

⁵⁴ NOU 1992:9 s. 67

tilsier at resultatet ikke vil bli bra eller at gjenstanden vil bli skadet. Ansvarsfraskrivelser er av denne grunn ugyldige i den grad skader oppstår pga. uforsvarlig fagmessig arbeid eller manglende fraråding. Slike skader er tjenesteyter uansett ansvarlig for.

Et eksempel på ugyldig fraskrivelse av ansvar finner i Markedsrådets sak 9/00

Forbrukerombudet vs Den norske renseriforening/ Norske renseri og vaskeriforbund.

Forbrukerombudet mente at renserienes vilkår ang. fraskrivelse av ansvar var i strid med hvtjl. De mente også at vilkår var i strid med markedsføringslovens § 9a. I denne saken fraskrev renseriene seg ansvar for feil ved anvisningen på gjenstanden.

Et av vilkårene lød følgende; ”tjenesten skal utføres fagmessig og forbrukerens interesser skal ivaretas med tilbørlig omsorg. Alle gjenstander behandles i henhold til vedlikeholdsanvisning fra produsent/selger av gjenstanden.”

Markedsrådet fant at vilkåret var i strid med markedsføringslovens § 12, jf. § 9a.

Her ser vi at tjenesteyteren blir ansvarlig pga. uforsvarlig fagmessig arbeid.

2.7 Forholdet mellom forbruker og konsulent.

Når en forbrukeren ønsker å føre opp en ny bolig har han som oftest behov for å rådføre seg med rådgivere innen byggebransjen.

Konsulentene kan gi forbrukerne bistand i løpet av hele byggeprosessen.

Buofl. har ingen generell regulering av avtalene med konsulentene, men i kap. 9 finner vi noen særregler som er ment å sikre en samordning mellom konsulentens ansvar og entreprenørens ansvar. Buofl. § 62 innebærer at konsulenten ikke kan fraskrive seg erstatningsansvar for feil.

”Loven legger mange begrensninger på entreprenørene, og i denne sammenheng er det naturlig at konsulentene heller ikke kan fraskrive seg alt erstatningsansvar”⁵⁵.

Lovgiver har ikke gått så langt i å lovregulere konsulentavtalene som entreprenøravtalene. I buofl. finnes det ikke bestemmelser om konsulentenes opplysningsplikt, lojalitetsplikt, hva som er mangler ved bistanden som er ytt, forsinkelser og lignende. Uansett er konsulenter som gir bistand til forbrukere underlagt et temmelig strengt profesjonsansvar. Konsulenter

⁵⁵ Advokatfirmaet Cappelen & Krefting, Oppføring av ny bolig, kap. 4.

som yter bistand til forbrukere, som selv ikke kjenner bransjen og fagområdene, skal veilede og informere disse. Entreprenørene er pålagt et omsorgsansvar, og en plikt til å gi riktige opplysninger. Bakgrunnen for bestemmelsene i kap. 9 er at feil ved konsulentenes bistand normalt ikke viser seg før arbeidet er utført. Når problemet oppstår er det vanskelig å finne hvorvidt feilen stammer fra planleggingsarbeidet foretatt av konsulenten eller selve utføringen foretatt av entreprenøren. I en slik sammenheng er bestemmelsene ment å verne om forbrukeren slik at både konsulent og entreprenør er ansvarlige for sine feil, og at de har interesse i å finne hvor feilen stammer fra. Byggeprosessen i Norge er som kjent fragmentert og det er således enkelt for aktørene å skyldre på andre.

Som ellers i loven er kontraktsbestemmelser i strid med loven ugyldige. Loven omfatter ikke alle typer av rådgivere, men først og fremst arkitekter og rådgivende ingeniører. Kan loven sies å være mangelfull i sitt vern av forbruker? Det kan ved første øyekast virke slik, men den profesjonelle parts sitt profesjonsansvar favner over dette området. Forbrukeren *har* tilstrekkelig beskyttelse. Problemet ligger kanskje mer i hvorvidt forbrukerne er klar over dette vernet. Spesielt siden det ikke følger direkte av lovens ordlyd.

Loven gjelder ikke ansvar for tap som oppstår i forbrukerens næringsvirksomhet og for skade på person, jfr. buofl. § 6 (1).

Det er tilstrekkelig med uaktsomhet fra konsulentens side for å gjøre ham ansvarlig.

Loven regulerer bare konsulentens ansvar ved mangler.

Ansvar ved forsinkelse reguleres ikke av loven. Lovgiver valgte å ikke regulere dette, delvis fordi det er mindre aktuelt og delvis fordi det er vanskelig å gi enkle rammer ang. dette⁵⁶.

⁵⁶ se NOU 1992: 9 side 52

3 Lojalitetsplikten i praksis

3.1 Innledning

I dette kapittelet ser jeg på hva som allerede er gjort for å styrke forbrukernes stilling og hva som for tiden gjøres. I tillegg behandler jeg entreprenørens plikter i forhold til miljøhensyn og energiltak til fordel for forbrukeren.

3.2 Tiltak for å bedre forbrukernes vern

Mye er allerede gjort for å forbedre forbrukerne sitt vern, og det aller viktigste er selvsagt gjennom lovgivning.

Mye av det undernevnte er basert i teknisk utvikling, men kan etter min mening oppfattes som en del av lojalitetsplikten for de profesjonelle parter. Med dette mener jeg at tekniske nyvinninger og forbedrede metoder er noe de profesjonelle plikter å informere og veilede forbrukerne om. De er de nærmeste til å gjøre dette.

3.2.1 Byggekostnader

Det arbeides nå aktivt for å redusere kostnadene ved bygging av boliger. Det sk.

”Byggekostnadsprogrammet” ble initiert av tidligere statsråd Erna Solberg⁵⁷. Initiativet bygger på et forslag fra en arbeidsgruppe med representanter fra byggenæringen selv, fra organisasjoner, forskningsmiljø og det offentlige. Byggekostnadsprogrammet arbeider for å redusere byggekostnadene ved å øke produktiviteten og forbedre kvaliteten.

ECON Analyse og HolteProsjekt har laget en utredning i denne forbindelse som heter; ”Initiativ for lavere kostnader innen boligbygging”.

⁵⁷ www.byggekostnader.no

Bakgrunnen for dette er den sterke prisveksten på brukte boliger de senere år. Hvis det bygges for dyrt blir det også vanskelig for de som skal inn i boligmarkedet, som også er en av grunnene til programmet.

Ifølge utredningen har prisene på nye boliger økt omtrent like sterkt. Siden 2000 har byggekostnadene steget med 17,3%, og med 3,8% i 2004⁵⁸. Byggekostnadene øker langt mer enn konsumprisindeksen som for tiden (nov. 2005) ligger på rundt en prosent.

Det uttales i rapporten; ” Byggekostnadene, utenom kjøp og opparbeidelse av tomt, har imidlertid økt betydelig svakere enn prisene på brukte boliger.

Ifølge sjeføkonom Kjell Sennesett i Prognosesenteret ligger årsaken til at det blir forholdsmessig dyrere å bygge trolig er økte lønnsutgifter og økte materialpriser.

Den viktigste forklaringsfaktoren bak den relative økningen i kostnadene for nye boliger er trolig økte tomtepriser samt økte krav fra brukerne og offentlige myndigheter, viser utredningen fra Econ Analyse. Utredningen har ikke funnet klare indikasjoner på svak konkurranse i markedet.

Forfatterne av utredningen mener de viktigste tiltakene for å dempe veksten i byggekostnadene er å sørge for bedre kunnskap om forholdet mellom økte krav og derav følgende kostnader, for å synliggjøre konsekvensene for de som fatter beslutningene.

Videre mener forfatterne at reguleringspolitikken i Norge må bli mer offensiv for å øke tilfanget av byggeklare tomter. Staten bør opprette et forum hvor alle berørte parter kan arbeide sammen for å utvikle byggeprosessen.

I Storbritannia er selskapet Rethinking Construction dannet, og er kanskje det mest vellykkede tiltaket for å imøtegå situasjonen i en byggebransje preget av liten utvikling, mange feil og høye kostnader. Formålet med Rethinking Construction er utvikle den totale byggeprosessen gjennom utvikling av felles måleindikatorer, registrering og dokumentasjon av praksis og tilrettelegging for referansetesting.

Ifølge utredningen ville en norsk utgave av Rethinking Construction være et godt tiltak.

⁵⁸ Statistisk Sentralbyrå

I byggeprosessen er det mange som beregner fortjeneste på ulike varer og tjenester og risikoen for feil og skader har vist seg stor. Det begås byggefeil i Norge som koster 12 milliarder kroner i året.

Byggebransjen, med alle dens aktører, bør jobbe aktivt for å redusere byggekostnadene og redusere feil og mangler.

Av hensyn til forbrukerne ligger det også et initiativ til å gjøre dette. Dette vil medføre billigere og bedre boliger.

3.2.2 Konkrete tiltak

Selvaag – Bygg har brukt 10 år på å utvikle et nytt aktivt system som kalles ”Sel-vaag Blue Think”, og skal redusere feil og mangler ved deres oppføring av boliger.

Selvaag har ca 20000 kroner i ekstra utgifter per bolig de oppfører pga feil og mangler.

Med deres nye system satser de på å redusere dette til ca 5000 kroner per bolig.

Selvaag sine medarbeidere vil vha denne teknologien få et rødt varsel på løsninger som ikke holder mål. Den nye teknologien tar hensyn til bokvalitet, byggkvalitet og byggbarhet. Den enkelte håndverker kan kontakte firmaet direkte hvis han sitter fast og ser at noe han forsøker ikke fungerer. Håndverkeren kan til og med få en lettfattelig videosnutt som beskriver ulike utførelsesmetoder hvis han sitter fast.

Boligkjøperen kan også kommunisere direkte med Selvaag vha av dette systemet. Dette systemet heter Bo-Smart og installeres i Selvaag sine nye boliger vha av en liten PC. Denne inneholder all nødvendig informasjon om selve bygget.

Ved hjelp av denne kan boligeieren for eksempel se detaljerte tegninger over boligen, vite hvor det går rør og hvem som har levert utstyret. Med denne kan boligeieren melde om feil direkte til Selvaag Forvaltning.

Systemet forenkler forbrukerens hverdag og forbedrer samspillet mellom forbruker og profesjonell part.

3.3 Energiltak som verner om forbrukeren

Har arkitekter, konsulenter, entreprenører og andre tjenesteytere en plikt til å ta hensyn til energibesparende tiltak? Entreprenøren plikter etter buofl. § 7 (1) å ta tilbørlig hensyn til miljøet. Entreprenøren plikter å informere og veilede forbrukeren på best mulig måte. Dette innebærer at forbrukeren skal informeres om hvilke valgmuligheter han har. Når det gjelder energibruk forstår jeg det slik at entreprenøren plikter å informere om metoder for å få ned energibehovet. Dette være seg ekstra isolasjon, vinduer som isoleres ekstra godt alternative energikilder og lignende. Forbrukeren bør få tilstrekkelig informasjon om dette. Det samme gjelder tiltak som tar hensyn til miljøet, spesielt når det gjelder innemiljøet.

I 2006 begynner offentlig energimerking av bygg, på bakgrunn av at EUs nye energidirektiv trer i kraft. En del av dette direktivet krever at boliger og bygg skal merkes med karakterer etter hvor energieffektive de er. Alle boliger skal utstyres med et energisertifikat og en karakter fra A til G, og denne forteller hva som skjuler seg bak fasaden. I dette ligger det ikke et direkte krav til de profesjonelle parter, men de oppfordres til å ta vurdere energibesparende tiltak. Etter innførselen av dette systemet øker entreprenørenes plikter.

Det koster litt ekstra å sette opp energieffektive bygg, men på lang sikt vil dette antagelig lønne seg. I tillegg er det bedre for miljøet i og med at vårt totale energibehov reduseres. Ifølge ferdighusprodusentene vil et lavenergihus koste mellom 50000 – 80000 kroner mer å føre opp enn et vanlig hus. Ifølge Mesterhus vil denne ekstraplattformen bli spart inn i løpet av 12 – 15 år med dagens energipriser (nov. 05). Dersom energiprisene øker blir inntjeningstiden kortere. Mesterhus venter stor oppgang i salget av lavenergiboliger fremover.

Det opereres med tre ulike typer boliger som skal redusere energiforbruket.⁵⁹

Disse er som følger;

Smarthuset: dette handler mest om alle ”løse” produkter og tjenester som vi fyller huset med og, som satt i styrt sammenheng, delvis eller helt kan gi oss mer behagelig komfort, en

59 Kilde: Energisk

enklere oversikt, få oss til å bry oss mindre med å passe på knappene og samtidig kan sikre oss et lavere strømforbruk.

Lavenergihuset: boliger som kutter strømrregningen ned til det halve i forhold til en vanlig bolig. Det er svært godt isolerte konstruksjoner og vinduer, kraftig reduserte luftlekkasjer og varmegjenvinning av isolasjonsluft som gjør at forbruket av energi blir så lavt i denne typen bolig.

Passivhuset: dette bruker enda mindre energi enn lavenergihuset. Disse husene krever bare 15 kilowattimer per kvadratmeter i året til oppvarming. Det er rundt en sjuendedel av en vanlig bolig, som bruker rundt 100 kilowattimer per kvadratmeter i året.

Enova jobber for mer energieffektive bygg⁶⁰.

Husbanken oppfordrer husbyggere til å bygge boliger som bruker lite energi ved å tilby gunstige lånebetingelser. Husbanken har en målsetning om at halvparten av alle boliger som bygges skal ha halvert energibehov innen år 2010. For å oppnå dette målet har Husbanken satt som krav at boliger den finansierer må være energivennlige. Dersom boligen oppfyller kravene, gir per november 2005 Husbanken lån med 2,3% flytende rente. Dette er per dags dato ekstremt gunstige vilkår. På deres hjemmeside⁶¹ finnes også henvisninger til aktører som jobber aktivt med å bygge boliger som krever mindre energi og som verner om miljøet både ute og inne. Denne forskningen kommer forbrukere og miljøet til gode.

3.3.1 Eksempel fra praksis.

På Selvaagbygg sin "Løren-utbygging" arbeides det aktivt for mer energieffektive løsninger. Løren er en helt ny bydel og vil romme ca 1500 boliger. Leilighetene bygges med sk. balansert ventilasjon⁶² med varmegjenvinning⁶³, ekstra isolasjon i tak, gulv og

⁶⁰ www.enova.no

⁶¹ www.husbanken.no

⁶² dvs. like mye luft kommer inn i bygget som ut

yttervegger. I tillegg kommer ekstra isolerende vinduer, økt tetthet og reduserte kuldebroer⁶⁴. Denne formen for ventilasjon har også klare helsemessige fordeler. Luften som kommer inn i boligen filtreres for støv og partikler.

Den balanserte ventilasjonen regnes som det enkelttiltaket som gir størst gevinst i arbeidet med å redusere energiforbruket. Beboerne gis bedre komfort fordi man som nevnt over forhåndsvarmer og filtrerer friskluften som tas inn i leiligheten. I de fleste nye eneboliger er dette vanlig å gjøre. Dette er kostbart, men det gir god avkastning for beboerne. Det er viktig at dette ventilasjonsanlegget "tunes" riktig i forhold til bygget, slik at bygget ikke skades. Både for lite eller for mye luft er skadelig. Her plikter entreprenøren/ installatøren å veilede forbrukeren om riktig drift og vedlikehold av anlegget.

Sivilingeniør Linn Terese Bakke uttaler følgende om prosjektet, " De energieffektive løsningene er viktige for miljøet og samfunnet, dessuten vil de bidra til å profilere Selvaagbygg som en samfunnsengasjert boligbygger".

Hun presenterer energiløsningene som god miljømessig og økonomisk avkastning for beboerne.

3.4 Miljømessige hensyn som verner om forbrukeren

Fokuseringen på godt innemiljø øker stadig. Det er i denne sammenheng viktig at forbruker kan stille klare krav til innemiljø på lik linje med boligens fysiske utforming. God planlegging før boligbygging kan forhindre sykdommer, og det ligger en særskilt forpliktelse for entreprenøren i å ta opp spørsmål om miljøhensyn med forbruker.

⁶³ Med varmegjenvinning menes at den varme luften fra innsiden av bygget går gjennom en radiator med riller som tar opp denne varmen. Luften som kommer utenfra varmes opp vha av varmen fra disse rillene. Den gamle luften brukes ikke om igjen.

⁶⁴ Med kuldebroer menes de områder i bygningen som kald luft utenfra kommer inn og beveger seg.

Bestemmelsen angående forholdet til miljøet finner vi i buofl. § 7. Etter denne skal entreprenøren ”vareta forbrukarens interesser og omsynet til miljøet med tilbørlig omsut”. Entreprenørens plikt til å ta hensyn til miljøet følger allerede også av kravene i § 7 til arbeid på *faglig godt vis* og til varetaking av *forbrukarens interesser*.

Forutenom å være en generell presisering av entreprenørens plikt til å ivareta miljøet, er det en presisering av at samrådsplikten og veiledningsplikten i § 7 (1) 2.pkt. også innbefatter miljøet⁶⁵.

Noe av bakgrunnen for vedtagelsen av dette passus er at miljøet skal tas i betraktning selv om forbrukeren ikke spesielt vektlegger dette⁶⁶.

Hensyn til miljøet gjelder både ute og inne. For forbrukeren er det innemiljøet som er det viktigste. Både planlegging, prosjektering og selve oppføringen av boligen kan ha stor innvirkning på kvaliteten på innemiljøet. En ny bolig med et dårlig innemiljø kan være en mangel fra entreprenørens side.

Som nevnt over plikter entreprenøren å informere forbrukeren på best mulig måte.

Dette gjelder også med hensyn til miljøet. Spesielt innemiljøet som vi skal se nedenfor er viktig for forbrukeren. Tiltak som kan gjøres med selve boligen plikter entreprenøren å informere forbrukeren om. Bedret isolasjon, balansert ventilasjon med varmegjenvinning osv. se nedenfor. Dette selv om sluttregningen kan bli noe høyere.

Oppføring av en ny bolig vil påvirke miljøet på mangt et vis. Byggeprosessen skaper støy, stor trafikk fra og til byggeplassen, mye avfall, bruk av energi o.l.

Når det gjelder den ferdige boligen er det spesielt valg av materialer som er sentralt, og påvirker for det første inneklimaet. Forskjellige materialer avgir ulike typer av gasser.

Stoffer som maling, beis, lakk og lim gir forverrer også innemiljøet. Valg av materialer henger ofte tett sammen med valg av type ventilasjon. Velger entreprenøren sk.

lavrisikomaterialer så som tre, teglstein og gips reduseres også ventilasjonsbehovet. Valg av materialer og tilhørende ventilasjon har også stor betydning for boligens energiforbruk. En reduksjon av energibehovet vil være entreprenørens/ tjenesteyterens oppgave. Dette

⁶⁵ Ot.prp. nr. 21 (1996 – 1997) s. 37

⁶⁶ Ot.prp. nr. 21 (1996 – 1997) s. 37

verner om forbrukeren. At loven oppstiller dette kravet medfører også automatisk at forbrukeren gjøres oppmerksom på de miljømessige hensyn som må og bør tas. Uten en slik plikt for de profesjonelle parter ville antakelig mange forbrukere ikke kjenne til dette. Forbrukerne ville antakelig ikke ta miljømessige hensyn ved oppføring av bolig uten en sådan bestemmelse. Hvordan dette fungerer i praksis dvs hvordan partene forholder seg dette er et annet spørsmål. Utfallet av å ikke ta hensyn til miljøet er som vi ser over at boligen kan være mangelfull, jfr buofl. § 25 (1).

Ved valg av materialer bør den profesjonelle part ta hensyn til materialenes gjenbruksmuligheter og for eksempel om det er materialer fra truede treslag (tropisk tømmer). En ny bolig bør dessuten ta høyde for miljømessig bruk i form av vannforbruk, mulighet for bruk av miljøvennlige energiformer og gode systemer for avfallsbehandling. Hvordan byggeprosessen foregår med tanke på rengjøring og avfallshåndtering vil også påvirke innemiljøet⁶⁷. Gjøres dette riktig underveis vil det forhindre at støv bygges inn i boligen og innemiljøet forbedres. Det skal sies at det vil være vanskelig for en entreprenør å vite hvilke tiltak som best beskytter miljøet. Eller sagt på en annen måte; hvilke tiltak som minst skader miljøet. Den profesjonelle part har en plikt til å utføre arbeidene på rimeligste måte. Dette vil vel ikke alltid være forenelig med hva som er gunstigst for miljøet. Installasjon av balansert ventilasjon med varmegjenvinning er meget bra med tanke på innemiljøet. På den annen side er installasjon av dette kostbart. Investeringen er stor, men på lang sikt vil det lønne seg. Det vil være lønnsomt for boligbyggere å lage energieffektive bygg. Forbrukeren vil nyte godt av dette underveis og ved avhendelse av boligen.

Hvor langt går denne plikten for den profesjonelle part? Det er normalt nærmere for entreprenøren/ tjenesteyteren å gjøre dette enn forbrukeren. Produktkontrolloven av 11. juni 1976 nr 79 pålegger den profesjonelle part å skaffe seg kunnskap, til å vise aktsomhet og til å treffe rimelige valg for å forebygge og avgrense miljøforstyrrelser. Jeg går ikke videre inn på dette i min fremstilling, men ser at det reiser seg mange interessante problemstillinger.

⁶⁷ Ot.prp. nr. 21 side 35

3.5 Informasjon om forbrukernes rettigheter

Her kan man finne nyttig informasjon om forbrukernes rettigheter.

Lovene er det selvsagte utgangspunktet.

Det er gitt ut mye litteratur angående vern av forbruker.

Ser man på Forbrukerrådet sine hjemmesider⁶⁸ kan man finne mye nyttig stoff angående forbrukernes rettigheter.

Huseiernes Landsforbund har gitt ut en lettfattelig og praktisk håndbok som kalles ”Den store huseierboka”. Denne gir forbrukerne mange gode råd og tips ved anskaffelse og det å eie en bolig. Den har blant annet et bra kapittel om vedlikehold.

Byggmesterforbundet jobber også med å bedre forbrukers vern og har på sine hjemmesider⁶⁹ informasjon og råd om valg av entreprenør.

De har der en oversikt over byggmestere rundt om i landet, som er enkel i bruk.

Tidsskrift for Byggherrer og Byggeiere har også mye informasjon til forbrukere⁷⁰.

⁶⁸ www.forbrukerportalen.no

⁶⁹ www.byggmesterforbundet.no

⁷⁰ www.byggherren.com

4 Harmonisering

4.1 Innledning

I dette kapittelet vil jeg først se på partenes kunnskapsnivå om lojalitetsplikten, og sammenligne den med lovgivers tilsiktede virkninger. Deretter vil jeg se på hva partene kan gjøre for å forbedre denne.

4.2 Kunnskap om lojalitetsplikten og lovgivers tilsiktede virkninger

Hvor god er partenes kunnskap om lojalitetsplikten og hvor godt oppfylles lovgivers tilsiktede virkninger?

Dette er et meget komplekst spørsmål som det er vanskelig å finne noe entydig svar på. Det skal sies at partene har god anledning til å gjøre seg kjent med regelverkene. De profesjonelle partene skal kjenne til regelverket.

Partenes varierende kunnskap kan brukes som en indikator på at lovgivers tilsiktede virkninger ikke oppfylles skikkelig.

Innledningsvis ser jeg på partenes kunnskapsnivå.

Ola Fæhn ved Forbrukeradvokaten gir følgende bilde; ”*mitt inntrykk er at opplysninger og fraråding er noe håndverkere sliter med. Selv om de er gode med tekniske løsninger, så er denne kompetanse sjelden prioritert*”. Fæhn mener det største problemet er selve holdningen i bransjen. Det er håndverkerne som er fagfolk, derfor trenger de ikke rådgi hvis det er to alternativer. De velger det de synes er best. Han mener det må en holdningsendring inn. Etter hans mening kan dette gjøres ved at det fokuseres på problemstillingen.

Forbrukerrådet har en oppfatning av at de profesjonelle parters kunnskap om lojalitetsplikten varierer veldig, og synes dette er beklagelig. De merker seg ved sin store mengde av klagesaker at kunnskapen er mangelfull.

Forbrukerrådet har dessverre ikke noen 100 % "ren" statistikk som går på nyoppførte boliger. Dette kan gå på selve oppføringen, men den rommer nok også tilfeller der håndverkere har utført arbeid, og som således kan falle inn under håndverkertjenesteloven.

Antall forbrukerhenvendelser vedrørende oppføring av bolig er hittil i år 1166.

Dette kan sammenlignes med tallene fra i fjor, hvor det var omtrent 1200 henvendelser på hele året.

Forbrukertvistutvalget har følgende å si; hvor godt tjenesteyterne kjenner regelverket, kan de ikke gi noe entydig svar på. Noen er godt informert, noen middels, noen mindre godt og noen er helt på trynet. Det samme gjelder etter deres mening forbrukerne

Boligprodusentenes Forening ved direktør Per Jäger uttaler; at bransjens aktører, spesielt deres medlemmer, er godt kjent med disse reglene. Dessuten bruker foreningen mye tid på å informere deres medlemmer om disse reglene. Reglene fungerer bra etter hans mening. Han mener også at ca 80% av forbrukerne har god kjennskap til sine rettigheter. Ifølge han øker forbrukernes kunnskap om reglene.

Byggmester Arild Høgseth innrømmer at mange aktører i hans bransje ikke kjenner lojalitetsplikten tilstrekkelig godt. De har hatt en temmelig overfladisk opplæring i dette, og med alle de andre oppgavene og tidspresset de ofte utsettes for slurves det dessverre ofte med lojalitetsplikten. Ofte synes de ikke det er nødvendig å rådgi seg med forbrukeren. En bedre innarbeidelse av lojalitetsplikten i aktørenes daglige rutiner ville gjort denne situasjonen bedre.

Ifølge Forbrukerrådet varierer forbrukernes kunnskap om sine rettigheter veldig. Her finner man hele spekteret av kunnskapsnivå. Som jurist Espen Syvertsen ved uttaler, virker det som om folk i Oslo området, spesielt Oslo Vest, generelt har bedre kunnskap om sine rettigheter enn resten av landet.

Grunnen til dette kan etter min mening være utdannelsesnivå og den enkeltes søken etter kunnskap og informasjon. Det kan virke som om folk med høyere utdanning bedre kjenner sin rett, er flinkere til å søke relevant informasjon eller i det minste er klar over at de har sterke rettigheter som verner om den.

Problemet i oppgaven er ikke hvilke lag i samfunnet som kjenner sine rettigheter best, men hva som kan gjøres generelt for å forbedre forbrukers kunnskap. Uansett er dette en indikasjon på at forbrukerne aktivt må søke informasjon om sine rettigheter.

I forlengelsen av dette mener Forbrukeradvokat Fæhn at forbrukere som interesserer seg for sine rettigheter har alle muligheter for å få greie på hva de kan og bør kreve.

Byggmester Arild Høgseth mener det ligger et initiativ for forbrukerne å sette seg inn i sine rettigheter.

Dette er gode poeng og taler i retning av at også forbrukerne må være seg sitt ansvar bevisst.

Mange håndverkere spekulerer i muntlige avtaler med forbrukere, ifølge Forbrukerrådet. Rådet mener forbrukere må bli flinkere til å kreve skriftlige avtaler, slik at det blir enklere å fastslå hva som er avtalt i ettertid. Mange avtaler, spesielt om håndverkertjenester, inngås muntlig og det gis prisoverslag. Sluttsommen blir ofte høyere enn forespeilet, og håndverkeren truer ofte med inkasso om regningen ikke betales. Mange, spesielt eldre mennesker, er ukomfortable med inkasso og orker ikke å krangle på regningen.

Ifølge Boligtvistnemnda oppleves det at forholdet kunnskapsmessig er motsatt, spesielt når det gjelder lover, forskrifter, standarder og kontraktsmessige forhold. En liten byggmester har ofte lite å stille opp med overfor en ressurssterk og velinformert forbruker i slike spørsmål. De ressurssterke forbrukerne kjenner lovens paragrafer om entreprenørens informasjonsplikt og plikt til fraråding. Denne uttalelsen bifaller Byggmester Høgseth. Per Jäger hos Boligprodusentene har opplevd å bli rettet av en forbruker da han holdt kurs om oppføring av ny bolig.

Som vi ser over varierer kunnskapsnivået blant partene veldig. Hele spekteret av nivå finnes som jurist Syvertsen sier.

Når det gjelder de profesjonelle parter kan det være ulike grunner til dette, så som tidspress, mangelfull opplæring, manglende interesse e.l. Det kan virke som om de større aktørene har større kunnskap om bestemmelsene enn de små. Dette kan ha sin forklaring i at de har

en større administrasjon, større ressurser og kan kurse sine ansatte bedre om dette. Samtidig har de normalt flere samarbeidspartnere, som for eksempel advokater og rådgiver, som bidrar til å sette denne plikten på dagsorden.

Med basis i min rettssosiologiske undersøkelse, med høyde for feilkilder, ser jeg at kunnskapsnivået generelt ikke er godt nok. Lovenes intensjon er å styrke forbrukernes stilling. Som vist over er kunnskap om en lov en nødvendig – men ikke tilstrekkelig – forutsetning for at loven skal ha den tilsiktede virkning i en befolkningsgruppe.

Med dette kan jeg konkludere med at det dessverre er en kløft mellom lovgivers intensjon og de faktiske forhold. Loven styrker ikke godt nok forbrukernes stilling.

Hva er konsekvensene av partenes varierende kunnskap?

Dette viser seg først og fremst ved de profesjonelle parter ved at de kan bli møtt med misligholdsbeføyelser om de ikke overholder sin lojalitetsplikt.

For forbrukerne kan det innebære at de ikke får sine lovregulerte rettigheter. Det kan bla. innebære at de ikke får en tilfredsstillende resultat. Dette kan medføre at forbrukeren må reklamere, hvilket kan være slitsomt i seg selv.

Jeg går av hensyn til fremstillingens lengde ikke nærmere inn på dette.

4.3 Tiltak

Hva kan vi gjøre for å komme nærmere lovgivers intensjon?

Det skal sies at forbrukernes stilling er styrket etter at områdene ble regulert med lov, men det er et stykke igjen.

Dette avsnittet behandler forslag til hvordan man kan høyne kunnskapsnivået om lovene, og hva partene kan gjøre for å forbedre sitt samarbeid.

Når det gjelder de profesjonelle parter er jeg langt på vei enig med Ola Fæhn. Det en generell holdningsendring til og bestemmelsene må settes mer på dagsorden.

Mange er åpenbart veldig flinke til å informere og yte omsorg overfor sin oppdragsgiver, men det er mye som kan forbedres. Reglene må bli en større del av de profesjonelle parter hverdag. Samtidig må opplæringen rundt temaet bli mindre overfladisk.

Følgene av å opptre illojalt ovenfor en forbruker, kan være tunge å bære. Av denne grunn alene bør det fokuseres sterkere på området. En profesjonell part som ikke kjenner regelverket kan kun takke seg selv for sin uvitenhet. Hadde dette blitt satt mer på dagsorden, og det hadde blitt gitt grundigere opplæring i alle ledd og hos alle aktører ville bildet antakelig vært annerledes.

Samtidig må forbrukerne bli mer observante på sine rettigheter ved å sette seg inn i de. Forbrukerne har tross alt også et ansvar. Indirekte har de et ansvar om å "bekjempe" useriøse aktører ved å ikke benytte de. Dette er selvsagt vanskelig for en forbruker å kartlegge, men en sjekk av en entrepreneurs eller tjenesteyters referanser kan gi tilstrekkelige svar. Når det gjelder tjenester av mindre omfang som for eksempel rensing av klær kan man vel ikke kreve så meget. Det gjelder å være kritisk til sin samarbeidspartner. Forbrukerne må heller ikke være redde for å spørre sin samarbeidspartner om noe. Mange problemer og tvister kan også unngås om forbrukerne er flinkere med å kreve en skriftlig avtale. Vegrer den profesjonelle part å inngå en skriftlig avtale, bør forbrukeren vurdere en annen samarbeidspartner. Dette kan være en indikasjon på useriøsitet. Håndverkertjenesteloven og bustadoppføringslova kan virke veldig streng for de profesjonelle parter. Spesielt for små aktører, og hvis man har ressurssterke forbrukere som godt kjenner sine rettigheter. Noen ganger kan man tillate seg til å si at lovene er *for* forbrukervennlige.

Dette er dessverre en del av det lovtekniske problemet. Man klarer ikke å lage en perfekt lov som gir 100% tilfredsstillende resultat i alle tilfelle.

4.3.1 Ytterligere tiltak

Hva kan de profesjonelle parter i tillegg gjøre?

Det er som Forbrukerrådet uttaler mange mørketall når det gjelder etterlevelse av lojalitetsplikten. Årsakene til dette kan være uvitenhet fra de profesjonelle parter, men også at den ignoreres. Kunnskapen er som vist over varierende blant de profesjonelle partene. Konsekvensene av dette kan bli mangelsbeføyelser. Av denne grunn bør de profesjonelle parter ta lojalitetsplikten mer på alvor.

Ved å forbedre sine rutiner kan etterlevelsen av plikten øke i omfang.

En rapport fra Chalmers Tekniska Högskola viser at mellom 30 og 35% av byggeprosjektene er rent sløseri. Sløseriet i rapporten deles inn i fire grupper, og den viktigste i vår oppgave er når selskapene tvinges til å gjøre om igjen arbeid som er gjort feil fra begynnelsen.

Byggefeil koster årlig alene rundt 12 milliarder kroner, hvilket gir en klar indikasjon på at mye kan forbedres⁷¹. Feil under bygging er den største enkeltgruppen, men det fremkommer av Byggforsk sine undersøkelser at 2/3 av feil og skader skyldes andre forhold enn innsatsvarer og selve byggeprosessen. De fleste av disse forholdene kan spores tilbake til planfasen, dvs. før selve byggingen tar til. Som ”Initiativ for lavere kostnader i boligbygging” viser virker det som om de som utfører selve jobben, entreprenørene med deres mangfold av håndverkere og spesialister på drift og vedlikehold av bygg, involveres for sent i selve prosessen. De blir forelagt tegninger og beskrivelser av med basis i arkitekter og konsulenter sitt arbeid. Mange av de som prosjekterer har utvilsomt lite erfaring med det praktiske liv. Derfor oppstår det en kløft mellom hvordan arkitektene og konsulentene teoretisk fremstiller sine løsninger og hvordan dette rent praktisk løses av de som gjør jobben.

Involveres de som utfører selve byggearbeidene tidligere i prosessen vil man redusere antall feil og mangler. Det er opplagt at dette gjøres, men graden av det bør økes.

Jeg er av den oppfatning av at byggetiden hadde blitt kortere, hvis flere sentrale personer ble involvert i planfasen. Dette er aktuelt for både entreprenør og forbruker.

Mange prosjekter føres dessverre opp under et ekstremt tidspress, og blir ofte forsinket.

⁷¹ Initiativ for lavere kostnader i boligbygging. ECON Analyse

Hadde prosjekter blitt planlagt bedre ville forbrukerens forventninger enklere bli oppfylt, samt det ville sannsynligvis bli færre reklamasjonssaker.

De senere år later det til å ha skjedd en utvikling i retning av å behandle byggeprosessen mer som en helhet. Eksempelvis ved at en aktør tar ansvar for større deler av prosessen, for eksempel ved totalentrepriser, eller ved å vektlegge økt samarbeid og risiko/fortjenestefordeling aktørene imellom.

Disse store endringene er nok ikke enkle å gjennomføre. Her må inngrodd mistro mellom partene erstattes med tillit.

Som utredningen fra ECON analyse viser vil en norsk utgave av Rethinking Construction være et godt tiltak for å forbedre situasjonen.

Boliger bygges generelt meget konvensjonelt og nye ideer om valg av materialer og utførelsesmåte er etter min mening ønskelig.

4.4 Kommunikasjon og samarbeid

Begge parter, spesielt de profesjonelle parter, må være sitt ansvar bevisst, slik at man forsøker å unngå tvister.

Det er avgjørende for et tilfredsstillende resultat at kommunikasjonen er god mellom partene. Det kan være lurt av forbrukeren å sjekke entreprenørens og tjenesteyterens referanser før en avtale inngås. Det samme gjelder ved valg av konsulent ved oppføring av bolig. Dette er særdeles viktig da konsulenten er på "forbrukerens side", og det ofte arbeides tett sammen. Konsulenter benyttes også når en forbruker skal ha utført et arbeid etter håndverkertjenesteloven, for eksempel ved oppføring av en balkong.

Sjekking av referanser gjøres ved å snakke med noen som har benyttet seg av entreprenøren eller tjenesteyteren tidligere. Forbrukeren kan og ta en kikk på et bygg en entreprenør har bygget, eller et arbeid en tjenesteyter har utført.

Det kan være vanskelig for en amatør å finne ut om en profesjonell part er seriøs eller ikke, men en sjekk av referanser kan hjelpe. Det finnes ikke noe skikkelig vern av forbrukeren i denne sammenheng. Som vi ser nedenfor kan valg av feil entreprenør være katastrofalt for

en forbruker. Hvis entreprenøren går konkurs i byggeperioden, hvilket ikke er usannsynlig, har forbrukeren ingen garanti som dekker han.

Et eksempel på dette er fra Langhus i Ski kommune, hvor fem rekkehus begynte å synke. Etter dette ble oppdaget slo entreprenøren seg konkurs, og slapp dermed å betale erstatning på nærmere 14 millioner kroner til huskjøperne.

Når en husprodusent eller en entreprenør går konkurs i slike saker, finnes det intet sted å hente penger. Da gjelder de brutale økonomiske reglene – kundene taper alt.

I henhold til buofl garanteres det for et beløp på 3% av kontraktssummen, altså bare 60000.- hvis boligbyggingen kostet 2 millioner kroner.

I Sverige er entreprenørene pålagt å forsikre seg mot byggefeil og konkurs, men ikke norske.

Hva som skjer når de virkelig store feilene avdekkes eller entreprenøren slår seg konkurs, har vi ikke laget noen lov på. Her vernes forbrukerne dessverre i altfor liten grad.

Dette bør lovgiveren vurdere.

Sjekkes referanser kan forbrukeren også finne hvilken profesjonell part som tiltaler han, og som han selv mener han kan samarbeide godt med. Det er viktig at kjemien er god når man har et samarbeid som strekker seg over tid. Ved oppføring av bolig vil byggherren være i kontakt med entreprenøren på byggeplassen og i møter mens arbeidet pågår. Da er det en fordel at partene har et godt forhold. I denne sammenheng kan det være lurt av byggherren å kontrollere arbeidet mens det pågår. Det er enklere for entreprenøren å foreta endringer underveis enn når bygget er ferdigstilt. Feil og mangler på bygget er det også enklere å utbedre mens arbeidet pågår. I tillegg vil forbrukeren kunne slippe å reklamere etter overtagelse. Det kan være fornuftig å ha med seg en sakkyndig når man gjør dette.

I tillegg kan byggherren også være behjelpelig med å holde byggeplassen ryddig, slik at det er både enklere og triveligere for entreprenøren og hans folk å arbeide.

Disse oppgavene tilligger entreprenøren og følger direkte av buofl. § 13 (3) om ikke annet er avtalt.

Før avtalen inngås bør forbrukeren sjekke den profesjonelle parten sin økonomi.

Entreprenørene gjør dette i og med at de krever en godkjent finansieringsavtale for å påbegynne arbeidet.

Det er viktig at den profesjonelle parten er klar i sine beskrivelser, utsagn råd, advarsler og lignende.

Entreprenøren må være nøye med å beskrive utførelsen og forklare hvordan resultatet blir. Er man flinkere med dette kan mange tvister unngås. Dette må være interessant for begge parter.

5 Konklusjon

5.1 Oppsummering

Det virker som om det er en kløft mellom lovgivers tilsiktede virkninger og oppfyllelsen av lovene, slik jeg antok jeg ville finne da jeg startet arbeidet med denne oppgaven.

Det er ikke så enkelt å fastslå hvor godt kunnskap partene har om lojalitetsplikten, og hvor godt den etterleves. Kunnskapsnivået varierer imidlertid veldig, og indikerer at mye kan gjøres for å bedre forholdene.

Samtidig ser jeg at det, ikke overraskende, er delte meninger om partenes kunnskap om lojalitetsplikten.

Som vi ser er det ikke helt enkelt å være profesjonell part med alle hans plikter, og han risikerer å bli møtt med misligholdsbeføyelser om han ikke overholder pliktene.

Aktører som synder har mye å lære av kolleger som oppfyller sine plikter.

Bransjeforeningene, som Boligprodusentenes Forening, driver kontinuerlig opplæring og informasjon av deres medlemmer.

Det bygges mange nye boliger og leveres mange tjenester, og de fleste med et heldig utfall, men dessverre oppstår det uenigheter og tvister mellom forbrukere og de profesjonelle partene.

Rent konkret kunne mange av problemene vært unngått dersom partene hadde vært sitt ansvar mer bevisst ved hjelp av følgende; skriftlige avtaler i stedet for muntlige, klare avtaler med alle dens punkter, bedre kommunikasjon og samarbeid partene imellom, bedret informasjon og veiledning fra den profesjonelle parts side og hyppigere stans av arbeid og samråding med forbrukere.

Jeg vil oppfordre til et bedre samarbeid mellom den profesjonelle part og forbrukeren. Ved bla. å få partene til å betrakte avtalene som ”*samarbeidsavtaler*” kan man klarere belyse realiteten i avtalen.

5.2 Kommentarer om eventuelle begrensninger i oppgaven

Undersøkelsen er begrenset og lite underbygget, men gir et visst inntrykk av de ulike oppfatningene rundt kunnskapsnivået om lojalitetsplikten. Svaret avhenger, ikke overraskende, an på hvem man spør.

Jeg mangler dessverre henvisning til en avgjørelse , men tar den med allikevel for å belyse temaet.

Plikten oppgaven behandler er kompleks og gjelder ved mange ulike avtaler.

Det er ikke enkelt å få en helhetlig behandling av dette, og fremstillingen kan virke noe usammenhengende til tider.

På den annen side mener jeg temaet jeg tar opp er godt belyst, har stor praktisk verdi, og kan ses fra følgende vinkler;

selve jussen om hva lojalitetsplikten innebærer,
beskrivelsen av hva som er gjort og hva som gjøres for å forbedre forbrukernes stilling, samtidig som jeg ønsker å bidra med å øke partenes kompetansenivå.

5.3 Implikasjoner fremover

Det er gjort og gjøres mye for å verne om forbrukerne, og de har en plikt til å gjøre seg kjent med sine rettigheter. De profesjonelle parter må kjenne sine plikter, og har alle forutsetninger for å gjøre dette. Ola Fæhn ved Forbrukeradvokaten mener det må en

holdningsendring til blant de profesjonelle parter, slik at de gjør lojalitetsplikten mer til en del av sin hverdag.

Bygg og Anlegg (BA) næringens rykte er frynsete, og bedre generell etterlevelse av lojalitetsplikten ville hjulpet med å forbedre dette ryktet.

En undersøkelse fra Transparency International viser at BA næringen er den mest korrupte i Norge. Årsaken er at det er mange aktører i et stort byggeprosjekt, hvilket gjør forholdene mer uoversiktlige. Dermed blir det vanskeligere å oppdage korrupsjon.

Byggenæringens Landsforening har med utgangspunkt med prosjektet ”Seriositet i byggenæringen, StartBANK,” etablert en felles kvalifikasjonsordning i BA næringen. Formålet med kvalifikasjonsordningen er å bidra til at det kun benyttes seriøse aktører i næringen og dermed at aktørene kan konkurrere på like vilkår. I tillegg vil en gjennom ordningen oppnå en effektiv og ressurs sparende informasjonsdeling av felles opplysninger. Dette er et godt tiltak for å bedre forholdene i bransjen.

Min konklusjon er at alle impliserte må arbeide for å bevisstgjøre og gjøre seg kjent med sine plikter og rettigheter.

6 Litteraturliste

Advokatfirmaet Cappelen og Krefting, *Oppføring av ny bolig*.
Boligprodusentenes Forening, *Bustadoppføringslova*, 3. utgave, Oslo, 2004
Econ Analyse og HolteProsjekt, Initiativ for lavere kostnader i boligbygging
Huseiernes Landsforbund, *Den store huseierboka*, Oslo, 2003
Lilleholt, Kåre. *Avtale om ny bustad* Oslo 2001
Woxholt , Geir. *Håndverkertjenester* 2. utgave, Oslo, 2002
Viggo Hagstrøm, *Entrepriserett*

Register over lover og offentlige dokumenter

Avhendingsloven av 3. juli 1992 nr. 93
Håndverkertjenesteloven av 16. juni nr. 63
Bustadoppføringslova av 13. juni 1997 nr. 43
Plan og bygningsloven av 14. juni 1985 nr. 77
Lov om endringer i pbl. av 27. mai 2005 nr. 30
Forbrukerkjøpsloven av 21. juni 2002 nr. 34

Ot.prp.nr. 21 (1996 – 1997), Bustadoppføringslova
Ot.prp. nr. 29 (1988 – 1989), lov om håndverkertjenester
Ot.prp. nr. 22 (2004 – 2005)
NOU 1993: 20, Kjøp av ny bustad
NOU 1992: 9, Forbrukarentrepriselov

Register over avgjørelser

Rt. 1972 s. 449

LH 1992 – 207	(Hålogaland lagmannsrett)
LE 1992 – 2524	(Eidsivating lagmannsrett)
LH 1998 – 409	(Hålogaland lagmannsrett)
LH 2000 – 81	(Hålogaland lagmannsrett)
LB 2000 – 3101	(Borgarting lagmannsrett)
LB 2003 – 03967	(Borgarting lagmannsrett)
LB 2004 - 10723	(Borgarting lagmannsrett)

Markedsrådet sak 9/00.

Andre kilder

Energisk

Statistisk Sentralbyrå.

Byggforsk

Prognosesenteret AS

SIFO

